شعر ناعم - حساس جدًا.
شعر مجعّد - يحب الانطلاق.

بإمكانك قراءة لغة الوجوه

الجبهة العريضة يستمتع بالعمل مع الآخرين.
الجبهة المنحدرة للداخل سريع الاستجابة.

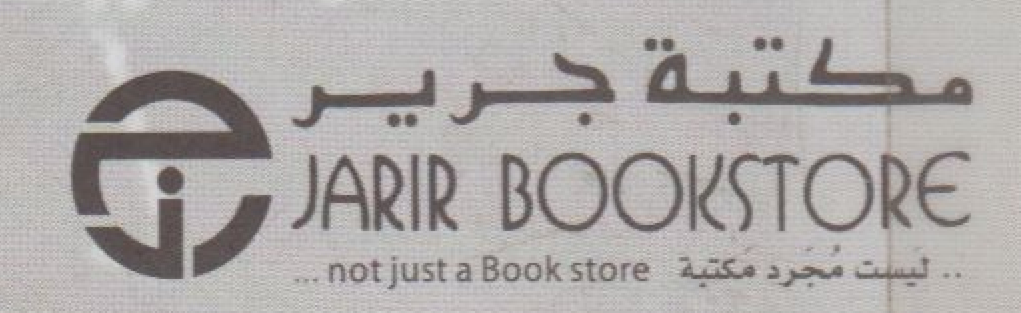
حدقة العين الكبيرة عاطفى جدًا.
ضيق المسافة بين العينين يجيد التعامل مع التفاصيل.

الشفاه الغليظة - يحب الكلام وغاية فى الكرم.

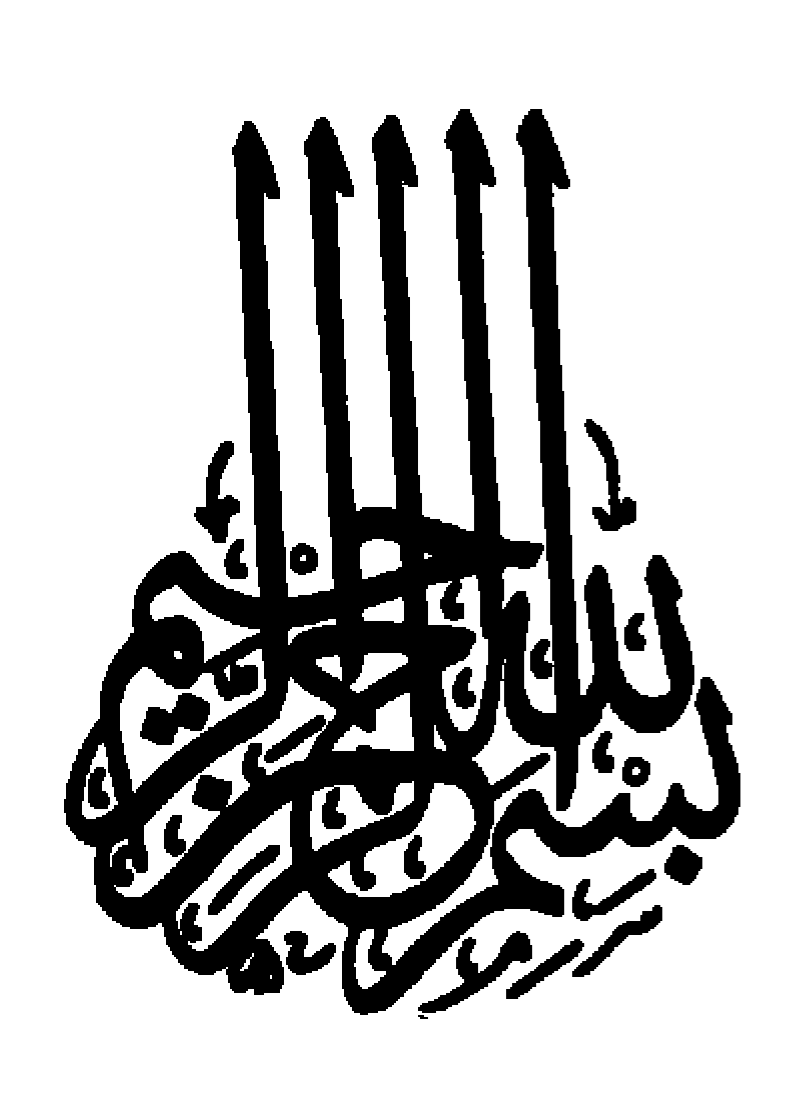
الذقن المربع - يجيد الجدال.
الذقن البارز - عنيد جدًا.

كيف تقرأ الوجه مثل كتاب مفتوح ؟
كيف تساعدك قراءة الوجه على النجاح فى عملك وعلاقتك الاجتماعية؟

ناعومي آر. تيكل



بإمكانك قراءة
لغة الوجوه


بسم الله الرحمن الرحيم

بإمكانك قراءة لغة الوجوه

كيف تقرأ الوجه مثل كتاب مفتوح ؟

كيف تساعدك قراءة الوجه على النجاح فى عملك وعلاقاتك الاجتماعية ؟

" ناعومى آر. تيكل "





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إعادة طبع الطبعة الثالثة ٢٠٠٩

المملكة العربية السعودية ص.ب ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

You Can Read a Face Like a Book

How reading faces helps you succeed in business and relationships

by

Naomi R. Tickle



المحتويات

شكر وتقدير

أود أن أشكر الأشخاص الكثيرين الذين وافقوا على إجراء مقابلات شخصية معهم من أجل هذا الكتاب. ولكم أعطت قصصهم كتابى مستوى أعمق من الفهم لنقاط القوة والضعف التى بداخل كل منا. ولذا، فإنى أقدر إسهاماتهم كثيرًا.

وأعرب عن شكرى وامتنانى أيضاً للراحل " إدوارد جونز " والراحل "روبرت وايت سايد " اللذين أرسيا مبادئ هذا الكتاب، وإلى كل من سار على دربهم، لما أسهموا به فى الارتقاء بدراسات علم الفراسة.

وأخص بالشكر كلاً من " نورما سترينج " و " ليزا هويت " اللتين أسهمتا فى تحويل هذا الكتاب من مجرد فكرة إلى حقيقة، وأقدر لهما كثيراً دورهما بالغ الأهمية فى دعم ومساندة هذا العمل.

وأوجه شكراً خاصاً كذلك إلى زوجى " أندرو "؛ الذى لطالما وقف إلى جانبى يستمع باهتمام إلى حديثى الدائم عن آخر الاستبصارات التى توصلت إليها، ويدعمنى فى الأوقات التى افتقدت فيها الثقة بالنفس، وأقر بأن هذا الكتاب لم يكن ليرى النور لولا ما قام به. ولا أنسى أطفالى - " مارتن "، و " جين "، و " أنتونى "، و " سوزان " ـ الذين ساندونى دائماً ودأبوا على تشجيعى والوقوف إلى جانبى فى أثناء عملى، حتى عندما كنت أردد على مسامعهم السمات نفسها آلاف المرات دون أن يتململوا. كم أنا محظوظة لأننى أحظى بمثل هذه الأسرة الرائعة!

وأوجه شكرى إلى التلاميذ والأصدقاء الكثيرين الذين أسهموا بحماسهم ودعمهم لهذا الكتاب. وأخص بالشكر كلاً من " دوريت أورين "، و"كريستينا فوستر "، و " سوزان برايك "، و " مايكل جيلبرت "، و"تشيب كاربنتر "، " و جينى فول ". شكراً لكم جميعاً على كل ما قدمتموه لى من مساعدة وأفكار ملهمة وتوجيهات قيمة، سأظل ممتنة لكم إلى الأبد.

وإلى قارئى هذا الكتاب، شكراً لكم لاهتمامكم بتعلم المزيد عن أنفسكم وعمن تتعاملون معهم. إن الفرق الذى يمكنكم أن تحدثوه فى هذا العالم هو أن تطلعوا الآخرين على آخر المعلومات التى حصلتم عليها من خلال قراءة هذا الكتاب. وليست الفكرة أن نستخدم قراءة الوجه للحكم على الآخرين، ولكن أن نفهم وتدرك أننا جميعاً مختلفون عن بعضنا البعض، ولا شك أن لدى كل منا نقاط قوة وضعف معينة، ولكن ما يفرق بيننا هو كيفية اختيار كل منا طريقة استخدامها.

تمهيد

لا أعتقد أن أحدًا يخالفني الرأى إذا قلت إن المعرفة قوة؛ بل فى الحقيقة يمكننا القول بأن المعرفة أصبحت كنزًا ثمينًا فيما اصطلح على تسميته عصر المعلومات، وهذا هو السبب الرئيسى الذى يدفعنى إلى إنفاق آلاف الدولارات كل عام فى شراء الكتب وشرائط الكاسيت وشرائط الفيديو وغيرها من المصادر التى تمدنى بالمعرفة. ولطالما أمضيت أوقاتاً طويلة فى قراءة الكثير من الكتب فى المجالات المختلفة للعديد من الكتاب من أمثال " نيتشه " و " جوته " و " بلايك " وحتى الكتب الدينية. ولكن، لماذا أتكبد كل ذلك العناء ؟ فى الحقيقة، أشعر برغبة قوية فى تحصيل المزيد من المعلومات، وكل كتاب أقرأه يطفئ جانبًا من هذه الرغبة. ولذا، أعتبر القراءة بمثابة استثمار يعود علىَّ بالكثير من النفع، وكم أتمنى أن أداوم على هذا الأمر.

وكم أفخر بقدرتى على انتقاء المعلومات الصحيحة التى تساعدنى كثيرًا فى تنمية مداركى. ولهذا السبب، شعرت بسعادة كبيرة ممزوجة بالفخر والاعتزار، وأنا أقدم لآخر كتاب تؤلفه رفيقة دربى الكاتبة الكبيرة " ناعومى تيكل ". وترجع سعادتى إلى حصولى على نسخة من هذا الكتاب القيم قبل طباعته وطرحه فى الأسواق ليصبح بعد ذلك واحدًا من أكثر الكتب مبيعًا فى الفترة الأخيرة؛ أما شعورى بالفخر، فمرده إلى ما يحويه هذا الكتاب من معلومات لا تقدر بثمن.

يمدك هذا الكتاب بالمعرفة اللازمة عن الطبيعة الأكثر أهمية فى الحياة، طبيعتك أنت، وكلما أدركت المزيد عن نفسك ـ كيف تتصرف، والتحديات التى تواجهك، ونقاط القوة التى تتمتع بها، زادت قدرتك على توجيه مستقبلك الوجهة الصحيحة التى تخطط لها فى عقلك.

كانت أول مرة أتحدث فيها إلى " ناعومى " عندما قامت بقراءة وجهى من خلال صورة فوتوغرافية، وكان قد رشحها لى أحد أصدقائى بعدما تمكنت من تغيير مجرى حياته بعد قراءة واحدة، مما أثار فضولى للتعرف

عليها. وبالفعل، اتصلت بها هاتفيًا فى أمريكا لأحصل منها على المزيد من المعلومات عن قراءة الوجه، ولكنها كانت خارج المنزل آنذاك، فتركت لها رسالة على الهاتف، وحقيقة، لم أكن أتوقع أن تتصل بى؛ حيث اعتاد معظم الناس، وبصفة خاصة إذا كانوا كتابًا أو مؤلفين مشهورين، على تجاهل رسائلى وعدم الرد على، خاصة إذا كانوا يعيشون بعيدًا عنى، وقد غمرنى شعور بالسعادة عندما اتصلت بى " ناعومى " فى اليوم التالى، ولم تكن لطيفة وظريفة وصبورة معى فحسب؛ وإنما كانت كذلك كريمة جدًا بوقتها.

لم تكن " ناعومى " تعرفنى فى ذلك الوقت، ولم يكن اتصالها بى يمثل لها أية فائدة تذكر (ثمة قول مأثور قديم يقول بأنه لا ينبغى أبدًا أن تصدر حكمًا على أى أحد، فإن كان ولابد، فاحكم عليه من خلال تعامله مع الأشخاص الذين لا يفيدونه بشيء)، ولو كنت سأشترى منها نسخة من أحد كتبها، فلم يكن ذلك ليغطى تكلفة مكالمتها لى. بل إنها عرضت علىّ أن تقرأ وجهى دون مقابل من خلال صورة فوتوغرافية، ومن هنا، أدركت أنها شخصية طيبة، وأن العرض الذى قدمته لى كان مهماً ولم أتردد فى قبوله على الفور، وتجدر الإشارة إلى أنها قد تمكنت من قراءة وجهى بدقة متناهية، وقد اندهشت كثيرًا لمدى براعتها فى قراءة وجهى بهذه الدقة دون أن تتقابل معى ولو لمرة واحدة، وقد جاءت المعلومات التى قرأتها فى وجهى لتؤكد على نقاط القوة فى شخصيتى، والتى تتعلق بأمور كنت فى أمس الحاجة إلى اكتساب المزيد من الثقة فيها، كما أرشدتنى إلى تنحية الجوانب التى تحتاج إلى تنميتها فى شخصيتى جانبًا، وعدم التركيز عليها فى الوقت الحالى، وقد ساعدتنى هذه القراءة كثيرًا فى التركيز على الجوانب الإيجابية فى شخصيتى، وعدم الالتفات إلى الأمور التى لم تعد مفيدة بالنسبة لى، الأمر الذى أسعدنى كثيرًا، وهكذا فقد أسعدتنى قراءة واحدة فى التعرف أكثر على شخصيتى، مما دفعنى خطوةً كبيرة إلى الأمام فى رحلة الحياة.

ومن بين الأمور التى تعلمتها من خلال هذه القراءة أننا جميعًا نولد مزودين بقدرة كبيرة على الإبداع والابتكار تمكننا من الحصول على أى

شيء نريده، أو أن نكون كما نريد، أو أن نذهب إلى حيث نريد، فكل منا يتمتع بالعديد من المواهب والقدرات منذ لحظة ميلاده، وما علينا إلاَّ أن نفعِّل هذه المواهب ونحسن استخدامها، وعندئذ ستتجاوز طموحاتنا كل الحدود، أو بالأحرى لن يكون لها حدود، وحينها سيكون اختراق السماء مجرد محطةٍ فى رحلتنا المثيرة والممكنة عبر الكون.

وخلاصة القول إن هذا كتاب رائع، ويمثل إبداعاً لمؤلفة موهوبة ولطيفة، وسوف يعمل على مساعدتك فى بلوغ أهدافك فى الحياة (مهما عظمت هذه الأهداف)، ومن هنا، أوصى كل إنسان على وجه الأرض أن يقرأ هذا الكتاب.

" جيوف تومبسون "
كوفينترى، إنجلترا

مقدمة

منذ عصر " أرسطو " والعلماء والفلاسفة مهتمون جدًا بدراسة العلاقة بين الملامح الجسدية للأفراد وسماتهم الشخصية ـ بين التكوين الجسدى للفرد وسلوكه، وقد عرف علم الفراسة، وهو علم دراسة الوجه، منذ ما يقرب من ٢٧٠٠ عام، ولطالما حير هذا العلم العلماء وأثار انتباههم لسنوات عديدة. وكان الصينيون أول من قام بقراءة الوجه ؛ حيث كانوا يقرءون الوجوه لتشخيص الحالات المرضية، وبعد ذلك، بدأ استخدام قسمات الوجه فى التمييز بين الشخصيات المختلفة، بما فى ذلك التنبؤ بعمر الفرد.

ومع مرور الوقت، بدأ العلماء الأوربيون أيضاً ينخرطون فى دراسة علم الفراسة، وقد شاع استخدام نظرية علم الفراسة والمبادئ التى يقوم عليها فى أعمال الكتاب المشهورين من أمثال " شكسبير " و " ميلتون " و " دريدن "، والعديد من الفلاسفة الذين ساروا على نهجهم، ومع اقتراب القرن الثامن عشر من نهايته، أخذ رجل الدين والمعلم والشاعر والفنان النمساوى " جون كاسبر لافاتر " على عاتقه مهمة الربط بين ملامح الوجه والقدرات العقلية والميول الطبيعية، وتعد المقالات التى كتبها فى علم الفراسة أحد أهم المراجع فى هذا المجال، كما أصبح " كاسبر " مؤسس ومكتشف هذا العلم الجديد.

وفى بداية القرن العشرين، قدم " فرانز جوزيف جول " نظريته القائلة بأن الشكل ومحيط الجمجمة أيضًا يشيران إلى أن بعض جوانب المخ ذات تأثير قوى وفعال، وأشار " فرانز " إلى ٢٧ نتوءًا فى الجمجمة تعكس سلوكيات وتوجهات الفرد، ولعل ما يميز ملاحظات " فرانز " عن غيرها أنها تستند إلى أدلة مادية بشكل أكبر من سابقيه، ثم جاء بعد ذلك " جون جاسبر سبورزيم " الذى عكف على دراسة نظرية " جول " ليخرج علينا بمصطلح جديد أسماه علم " فراسة الدماغ "، وهو علم أساسه أن شكل الجمجمة ونتوءاتها وبروزاتها تدل على خلق الإنسان وعقله، وهو

العلم الذى اشتهر كثيرًا فى القرن التاسع عشر، وقد ألقى " سبورزيم " العديد من المحاضرات فى جميع أنحاء أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية فى أواخر القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين، ثم بعد ذلك، استلم لواء علم " فراسة الدماغ " الأخوان " فاولر " اللذان حولاه إلى مجرد استعراض ترفيهى ومشروع تجارى يهدف إلى جمع المال فى المقام الأول، مما أدى فى نهاية الأمر إلى إفقاد هذا العلم مصداقيته ومكانته، وأكسبه سمعة سيئة عند الناس.

وفى الأربعينيات والخمسينيات من القرن العشرين ـ عكف عالم النفس " ويليام شيلدون " على دراسة العلاقة بين ثلاثة أنواع من البنى الجسمانية أطلق عليها " أنواع بنية الجسد "، وقد لاقت نظريته المصير نفسه الذى لاقاه علم " فراسة الدماغ "، وعلى الرغم من التغيرات الكبيرة التى شهدها علم دراسة السلوك الإنسانى، فإن فكرة وجود علاقة جينية بين الملامح الجسمانية والسلوك لا تزال مطروحة، ويعمل بها فى كثير من الأحيان.

فى إحدى المناسبات، سنحت لى الفرصة للتعامل عن كثب لعدة مرات مع أحد علماء النفس. وبعد إلحاح كبير، وافق أن أقرأ وجهه، شريطة ألا يستغرق ذلك وقتًا طويلاً. وفى غضون الدقائق القليلة الأولى، تمكنت من معرفة أنه كان يعانى من تقلبات مزاجية حادة. اندهش الرجل كثيرًا وتعجب لقدرتى على اكتشاف هذا الأمر فى دقائق معدودة فقط، فى حين أن المعالجين النفسانيين قد أمضوا شهورًا كاملة للتوصل إلى النتيجة نفسها.

وقد حاول آخرون إحياء فكرة البنى الجسمانية المختلفة، وتجديد البحث لإثبات العلاقة بين الملامح الجسمانية والسمات الشخصية، وفى الثلاثينيات من القرن العشرين، أخذ قاضى لوس أنجلوس " إدوارد جونز " يلاحظ سلوك الأفراد الذين مثلوا أمامه فى المحكمة، وقد زاد اهتمامه وإعجابه بهذه الملاحظات إلى الحد الذى دفعه إلى ترك عمله القضائى، وانخراطه فى البحث فى هذا

المجال مستعينًا فى ذلك بالأعمال التى نشرها " كاسبر لافاتر "، وغيره من كبار المؤلفين عن هذا الموضوع، وقد استند " إدوارد جونز " على بعض الأسس العلمية فى اختياره لمائتى ملمح مختلف من ملامح الوجه، ثم قصرها بعد ذلك على ثمانية وستين ملمحًا، وقد اشتملت دراساته على حجم اليد وسائر أجزاء الجسم، وبلغت نسبة الدقة فى وصفه للسمات الشخصية التى تضمنها بحثه اثنين وتسعين بالمائة، وقد أدت هذه النسبة العالية إلى استخدام أسلوبه فى " تصنيف " الشخصيات المختلفة للناس كبديل عن العديد من الطرق المتبعة من قبل، ويرجع الفضل إلى " إدوارد جونز " ـ فى جعل علم الفراسة " الجديد " الطريقة العلمية المتبعة فى قراءة الوجه فى عصرنا هذا.

وقد استنتج " جونز " من الاختلافات الموجودة بين شقى الوجه التى أثارت اهتمامه كثيرًا ـ أن كثرة هذه الاختلافات تشير إلى وجود تقلبات مزاجية حادة، فإذا كان هناك مثلاً تسعة اختلافات أو أكثر بين شقى وجه أحد الأشخاص، فإن هذا الشخص يعانى من تقلبات نفسية ومزاجية أكثر من الأشخاص الذين تزداد عندهم نسب التشابه بين شقى الوجه، وفى أغلب الأحيان، يشعر الأشخاص الذين يعانون من كثرة التقلبات النفسية والمزاجية بضيق شديد وحيرة كبيرة.

وقد ساعدت إسهامات " جونز " فى فهم الطبيعة البشرية، التى يعبر عنها وجه الإنسان على الارتقاء بعلم الفراسة إلى مستوى جديد من القبول بين الناس، كما عمل على زيادة مصداقية هذا العلم وزيادة القدرة على فهمه وتطبيقه، وقد طبق " جونز " علم الفراسة الجديد فى مجالات عديدة مثل اختيار هيئة المحلفين، وبرامج تطوير الشخصية. وتحسين العلاقات الشخصية وفهم الأطفال، وفى مجال المبيعات وتقييم العاملين فى الوظائف المختلفة.

وبالإضافة إلى التطبيقات العملية لقراءة الوجه، ثمة دراسات إضافية أجريت فى سجن " سان كونتين " فى فترة الأربعينيات من القرن العشرين، وقد علق " وردن كلينتون دافى " فى ذلك الوقت على هذه الدراسات بالقول : " لقد ساعد فريق عملنا العديد من الرجال هنا كثيرًا،

ونأمل أن نتمكن من توسيع نطاق هذا العمل العظيم فى المستقبل ". هذا وقد علق " جورج إتش. كانترل " على هذه التجربة قائلاً : " كطبيب نفسى قضى سنوات عديدة فى مجال الإرشاد المهنى، وجدت أننا تمكنا من إنجاز نتائج أفضل فى سويعات قليلة أكثر مما كنا ننجزه فى أيام طوال قبل استخدام المبادئ التى تعلمناها من " جونز " وفريق عمله، وفى عام ١٩٤٣، أجريت إحدى الدراسات على دفعة حديثة الانتساب إلى أكاديمية القوات الجوية فى الولايات المتحدة لمعرفة عدد الذين سيكملون الدورة، وجاءت نتائج الدراسة دقيقة بنسبة ٩٦ بالمائة.

وفى وقت لاحق، تقابل " جونز " مع محرر صحفى يدعى " روبرت وايت سايد " الذى كان متشككًا فى علم الفراسة، شأنه فى ذلك شأن الكثيرين غيره ؛ ولكن، ما إن خضع " وايت سايد " لاستشارة واحدة من " جونز "، حتى بادر إلى تغيير وجهة نظره، وأصبح أحد التلاميذ المتحمسين لهذا العلم ومن أكثر المدافعين عنه، وفى فترة الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين، قام " وايت سايد " بعمل بحث آخر على عينة من ١٠٢٨ شخصاً لتحديد مدى دقة سمات الشخصية والعلاقات وبرامج تقييم العاملين فى الوظائف المختلفة، وقد توصل " وايت سايد " ورفاقه إلى أن علم الفراسة قادر على تحديد السمات الشخصية بنسبة دقة تصل إلى ٩٢ بالمائة، فيما أوضح ٨٦٪ من عينة البحث أن المعلومات التى حصلوا عليها من خلال علم الفراسة قد ساعدتهم كثيرًا فى علاقاتهم مع الآخرين، وعلى صعيد برامج تقييم العاملين، أثبتت الدراسة أن ٨٨٪ من المشتركين فى الدراسة قد أعربوا عن رضائهم عن الوظائف التى رشحت لهم.

علاوة على ذلك، لاحظ " وايت سايد " فى البحث نفسه أن ملامح الجانب السفلى الأيمن من الوجه من بداية الذقن وحتى حاجب العين تكون موروثة عن الأب ؛ فى حين أن ملامح الجانب السفلى الأيسر من الوجه تكون موروثة عن الأم، وعلى النقيض من ذلك، يرث الابن ملامح الجانب العلوى الأيسر عن أبيه، وملامح الجانب العلوى الأيمن عن

أمه، وإذا كانت ملامح الوجه تختلف كثيرًا بين الوالدين، فإن الطفل قد يرث ملامح كل منهما.

وقد ساهمت استنتاجات " وايت سايد " فى تفسير التقلبات النفسية والمزاجية الرئيسية التى يعانى منها العديد من الأشخاص، وقد أرجعت الدراسة الاختلافات الموجودة بين جانبى الوجه إلى عدم التوافق بين والدى الشخص، وقد أخبرنى زوجان بأنهما لو كانا يعرفان فقط هذا الأمر قبل الزواج، لساعدهم ذلك فى تجاوز العقبات التى واجهتهما، أو على الأقل أعادا النظر فى علاقتهما.

ومنذ عصر " وايت سايد " وحتى وقتنا هذا، وآلاف الأشخاص الذين يخضعون لتقييم سماتهم الشخصية والمهنية يدللون على صحة هذه الملاحظات، وقد أعرب العديد من عملائى أنهم إما التحقوا بالعمل المرشح لهم، كأن يلحقون مثلاً بدورة تدريبية فى مجال معين، أو أنهم اكتشفوا أن هذا العمل الذى أرشحه لهم هو ذاته الحلم الذى يطمحون إلى تحقيقه منذ الطفولة، وهذا ما حدث مع امرأة عجوز فى الرابعة والسبعين من العمر جاءت إلى طالبةً المشورة، وعندما أدخلت سماتها الشخصية على برنامج تحديد الوظائف على جهاز الكمبيوتر، أشارت تحاليل البيانات إلى أنه كان ينبغى لهذه السيدة أن تعمل قائدة طيارة، وبالفعل، كان هذا هو الحلم الذى يراودها وهى فتاة صغيرة ؛ ولكنها بدلاً من أن تعمل على تحقيق هذا الحلم، تزوجت وكرست حياتها لتربية أطفالها طارحة حلمها وراءها، حيث لم تكن لدىَّ أية خلفية عن حلمها، ولم أطرح عليها أى أسئلة تتعلق بهذا الشأن، وإنما كانت المعلومات التى حصلت عليها قائمة بشكل أساسى على ملامحها الجسمانية.

ويعتقد بعض علماء النفس أن علم الفراسة " درب من معتقدات العصر الحديث "، وقبل فترة ليست بالطويلة، كان أى أحد يؤمن بوجود علاقة بين الملامح الجسمانية للفرد وسلوكه أو سماته الشخصية يعتبر مجنونًا أو به مس شيطانى ويوضع فى السجن، أو يحكم عليه بالموت حرقًا، ولكن العلم أثبت أن هذا " المعتقد " يتمتع بقدر كبير من المصداقية، شأنه فى ذلك شأن العديد من الأفكار الأخرى التى كانت " مستغربة " و "

مستهجنة " وقت ظهورها، مثل فكرة أن الأرض كروية وأنها تدور حول الشمس.

ومن وجهة نظر عالم الفراسة، تنتقل الميول وراثياً من الوالدين إلى الطفل، إلا أنه يمكن كذلك أن تكون بيئة البيت والظروف المحيطة بالشخص من العوامل المؤثرة الرئيسية التى تدعم هذه الميول أو تقيدها، وهذا الأمر ينطبق على السمات الشخصية الإيجابية والسلبية.

إذا نظرت إلى صور أسلافك - وكنت تعرف ما تبحث عنه فى هذه الصور - فسيمكنك تحديد السمات التى ورثتها عن أفراد عائلتك، وينبغى عليك أن تكون قادرًا على فعل ذلك بعد قراءة هذا الكتاب.

بعد أن تنتهى من قراءة هذا الكتاب، أحضر الصور القديمة لأفراد عائلتك، وابحث فيها عن تشابهات فى وجه كل منهم، وابدأ من أعلى الرأس ثم الأسفل، فالأسفل، وحينها ستتكشف لك السمات الشخصية لكل واحد منهم.

منذ عدة سنوات، تلقيت عرضا للقيام بقراءة صورة فوتوغرافية قديمة لجد أحد العملاء، وقد طلب منى العميل أن أقوم بتسجيل عملية القراءة، وهذا ما تم بالفعل، حيث قام العميل بعد ذلك بإدارة الشريط أمام عائلته التى اجتمعت خصيصًا لهذا الغرض، وفى أثناء تشغيل الشريط الصوتى، صاح ولد صغير - أحد أحفاد الشخص صاحب الصورة - بأعلى صوته قائلاً: " أخالها تقصدنى أنا يا أمى ! ".

إذا ورث شخص ما سمات شخصية متضادة، فإنه يعانى من تقلبات نفسية ومزاجية كبيرة، فتارة تجده سعيدًا، وتارة أخرى يعبس وجهه ويبدو الحزن فى عينيه دون سبب واضح لذلك، وتجدر الإشارة إلى أن هذه التقلبات تتم بشكل غير منتظم ؛ الأمر الذى يحير هذا الشخص ويغضبه كثيرًا لعدم قدرته على تفسير هذا السلوك غير المتوقع، وعندما اكتشفت هذا الأمر للمرة الأولى فى شخصيتى فى أثناء إحدى جلسات الاستشارة الأولية التى خضعت لها، بدأت الأمور

تتضح لى، وفجأةً، بدأت أجد تفسيرات للتقلبات النفسية والمزاجية التى كنت أعانى منها، وأنوه إلى أن من يعانيٍ منكم من هذه التقلبات سيكون سعيدًا جدًا إذا أدرك أن ثمة طرقًا عديدةً للتعامل معها.

انظر مثلاً إلى وجه الرئيس الأمريكى " جورج دبليو. بوش "، ستلاحظ أن الزاوية الداخلية لإحدى عينيه أقرب إلى مركز أنفه من الأخرى. وهذا إن دل على شيء، فإنما يدل على أنه إنسان متسامح إلى حد ما، ولكنه فى بعض الأحيان يفقد أعصابه فجأةً ودون سابق إنذار. وهذا يعنى أنه ورث ميولاً وطبائع مختلفةً من كلا والديه ؛ حيث كانت أمه تتمتع بعينين واسعتين (أى تتمتع بنسبة كبيرة من التسامح)، فى حين أن عينى أبيه كانتا ضيقتين (وهذا يدل على انخفاض نسبة التسامح لديه).

تجربتى الشخصية

عندما كنت طفلة فى إنجلترا كنت مغرمة جدًا بالعلاقة بين ملامح وأشكال أوجه الناس وسلوكهم، وعندما تحدثت إلى أمى عن هذا الشأن، قالت : " لا تكونى سخيفةً، إنك تتوهمين أشياءً لا وجود لها ".

وفى عام ١٩٨١ ، عاودنى الاهتمام بأمر هذه العلاقة مرة أخرى عندما التحقت بدورة تدريبية فى الألوان مع الراحلة " سوزان كايجيل " فى أكاديمية الألوان الخاصة بها فى سان فرانسيسكو، وكانت " سوزان " تعرف " صناعة الألوان " ؛ حيث إنها كانت تتمتع بموهبة وإمكانية عالية جدًا مكنتها من ابتكار نموذج ألوان يفوق بكثير أى نموذج ظهر خلال أو بعد ذلك الوقت، ولم يستطع أى أحد أن يضاهى موهبتها وقدرتها فى هذا المجال، وكانت مجرد رؤيتها وهى تصمم جداول الألوان لتلوين صور الناس أمرًا غاية فى الروعة، وإذا نظرت إلى أعمالها، فستجد أن كل عمل يجسد الشخص المرسوم فيه بكل ما فيه من سمات شخصية من خلال تناسق الألوان واختيارها لنسيج القماش وتقنية الطباعة التى تستخدمها، وإلى حد علمى، لم يستطع أى أحد آخر فى العالم بأسره أن

يبتكر نموذج طباعة فريداً كهذا، واليوم، لا يوجد سوى عدد قليل جدًا من تلاميذها الذين لا يزالون يعملون كاستشاريي ألوان.

وعند التخرج من أكاديمية " سوزان "، بدأت أعمل فى مساعدة بعض العملاء فى تلوين مكاتبهم، وخزانات الملفات الخاصة بهم، وبعد العمل مع بعض المئات من العملاء، لاحظت أن هناك علاقة بين الألوان التى لهؤلاء العملاء وبين ميولهم الشخصية، فعلى سبيل المثال، توضح الصبغات الحمراء ما إذا كان الشخص يفضل قطع الأثاث المعاصرة أم القديمة، أو الدائرية أم البيضاوية أم قطع الأثاث ذات الزاوية التى بها نتوء. ولاحظت كذلك أن أصابع اليد المنزوية تشير إلى أن صاحبها يبدو أكثر أناقة فى الملابس الزرقاء عنه فى الملابس الصفراء، وإن كان هناك بعض الاستثناءات القليلة جدًا، وتعكس الصبغات التى تجعل الناس يبدون فى أبهى صورهم الشكل الخارجى للوجه، هل رأيت من قبل نسيجًا قريبًا من صورتك الحقيقية ولكن الأصباغ المستخدمة تجعله يبدو مروعًا ؟ أو على العكس من ذلك، هل لاحظت أن الأصباغ المستخدمة تجعل الصورة أجمل من الحقيقة ؟ هل تساءلت من قبل عن سبب ذلك ؟ حسنًا، إن الأصباغ التى نبدو فيها بشكل جيد تعكس ملامح وجوهنا.

وفى أثناء عملى كمصممة ديكور داخلى، طلب منى أن أصمم ديكور منزل زوجين تبلغ مساحته ٦٠٠٠ قدم مربع، وبعد أن ألقيت نظرة على المنزل، لم أجد أى شيء يعكس شخصية " آلان " الزوج - سوى رسمة كبش تعلو سلالم المنزل، وعندما ذكرت ذلك له، قال إن هذا هو الشيء الوحيد الذى اشتراه بنفسه، حيث شعر " آلان " بامتنان كبير لأن أحدهم قد تمكن أخيرًا من إدراك أن المنزل يخلو من أى شيء يشير إليه، وكان كل شيء فى المنزل - قطع الأثاث والإكسسوارات - يشير إلى التأثير الهندسى لزوجته، فى حين أن المكان كان يفتقد خفة ظل " آلان " ومرحه، مما جعله يشعر بثقل المكان الذى لا يروق له ألبتة، وقد أخبرنى " آلان " أنه تمكن من تغيير تصميم الشرفة من شكل مربع إلى دائرى لأنها لم تكن تروق له، ولكن بعد احتجاج كبير من جانب المهندس المعمارى

الذى صمم المنزل، وجدير بالذكر أنه يمكن ملاحظة هذا التصميم الدائرى فى صورة الكبش التى اختارها لتزيين السلالم.

إن معرفة الميول الشخصية أمر فطرى لدى كل منا، ولكن بصيرتنا وقدرتنا على إدراك الأشياء على حقيقتها تأخذ فى التضاؤل بدءًا من لحظة الميلاد مرورًا بسنوات الدراسة وحتى عند بلوغنا مرحلة النضج، ففى كل مرحلة من هذه المراحل، نتأثر بنصائح وإرشادات الآخرين وتعليقاتهم التى غالبًا ما تؤدى إلى كبت الفراسة الطبيعية التى نولد بها، والأمر نفسه ينطبق على القرارات التى نتخذها فى العمل والهوايات التى نستمتع بممارستها. هل سبق لك أن تحدثت إلى أى أحد عما تحب أن تقوم به بالفعل، وكان رد فعل هذا الشخص بأن " ذلك أمر ممل "، أو " لماذا تريد أن تفعل ذلك ؟ "، أو " هذا لن يكون أبدًا "، وعندما تتكرر ردود الفعل هذه فى كل مرة نحاول فيها فعل شىء ما، فإننا نبدأ بالتشكك فى قدراتنا، ونعتقد أن آراء الآخرين ومعتقداتهم هى الصحيحة، ومن ثم، نبدأ نعانى من صراع داخلى، حيث يتصارع كل من " السلوك المكتسب " و " المعرفة الطبيعية " مع بعضهما البعض.

كانت أول مرة أطلع فيها على طريقة " جونز " فى قراءة الوجه بعد هجرتى إلى الساحل الغربى للولايات المتحدة، وبعد أن عملت كاستشارية فى مجال الألوان، بدأت أدرك أن ما تعلمته ينطبق بصورة كبيرة على أرض الواقع، ومثل الكثيرين غيرى، كنت متشككةً فى مصداقية قراءة الوجه عندما قرأت عنها للمرة الأولى ظنًا منى أنها إحدى " تقليعات كاليفورنيا " التى ستأخذ وقتها ثم تختفى مرة أخرى ؛ ولكن بعد الاستماع

تُعتبر قراءة الوجه إحدى الوسائل التى تساعدنا على فهم أنفسنا بشكل أفضل وزيادة وعينا لعملية التواصل والتفاعل مه الآخرين، كما يمكن لقراءة الوجه أن تساعدنا فى فهم الآخرين، ولذلك يمكننا أن نتعلم كيف نسمع الآخرين بدلاً من المبادرة إلى اتخاذ رد فعل معين أو التسرع فى الحكم عليهم.

إلى صديقاتى والإنصات إلى تجاربهن المثيرة التى مررن بها عند الخضوع إلى جلسات قراءة، أخذ الفضول يتملكنى لمعرفة المزيد عن هذا الموضوع، وبعد تردد كبير، حددت موعداً مع أحد قارئى الوجوه، وقد حرصت على ألاّ يعرف أى أحد - باستثناء زوجى - بأمر هذه الزيارة، وقد اندهشت كثيرًا لما وجدته من دقة عالية فى هذه القراءة، وأدركت حينها كيف يمكن أن تسهم هذه المعلومات فى تطوير حياة الناس.

قد يستهجن البعض قراءة الوجه، ويعتبرها أمرًا غير مقبول، ولكن ثمة أدلة علمية تعضد دقة الملاحظات الناتجة عن قراءة الوجه، ولا يمكن لأى أحد أن يتجاهل المعلومات التى نحصل عليها من خلال التمعن فى النظر إلى الوجه، هذا بالإضافة إلى أن كلاً منا يقرأ الوجوه ويصدر أحكامًا متعجلة استنادًا إلى الطريقة التى ينظر بها الناس ؛ حيث إن الوجه ملىء بالمعلومات، وإذا كان الأمر كذلك، فلماذا نتجاهل هذه الحقيقة ؟ هل هناك شىء ما نريد أن نخفيه ونخشى أن يظهر من خلال قراءة الوجه ؟

إنى أعرض عليك أن تعقد العزم على اختبار المعلومات الواردة فى هذا الكتاب، تذكر أن هذا الكتاب لا يعدو كونه مقدمةً فى علم قراءة الوجه، وأنه يقتصر فقط على تناول السمات البارزة، أما إذا كانت السمات الشخصية ليست مرتفعة أو منخفضة، فإن هذا يظهر على سلوك الشخص وميوله، وهناك بعض السمات التى لا يتضمنها هذا الكتاب، وهذه هى السمات التى تتضمنها المستويات المتقدمة من دراسة علم قراءة الوجه، الأمر الذى يتطلب إشرافاً على عملية التدريب حتى يتسنى لنا تقييم هذه السمات بدقة عالية.

لست وسيطة روحانية

لطالما تبادلت بعض الملاحظات السريعة مع الناس بناءً على ما أراه وما أعرفه، وفى بعض الأحيان، كان الناس يعتقدون أنى أتمتع ببعض القدرات غير العادية فى الوساطة الروحانية، ولكن ذلك غير صحيح ؛ حيث إنى أجمع المعلومات من خلال النظر إلى الملامح الجسمانية للناس،

وإنـى لا أعمـل إلا وفقًـا للمعلومـات المتاحـة أمـامى، وغالبًـا مـا تتـسم استنتاجاتى بالدقة البالغة.

هل تنطبق نتائج قراءة الوجه على جميع الثقافات؟

أجـل، ولكـن الاختلافـات الجوهريـة تكمـن فـى حجـم فتحـة الأنـف وامتداد الشفتين واتـساع العيـنين، وطبقًـا للمتخصـصين فـى مجـال قيـاس البصر، فإن المسافة بـين أعـين النـاس ذوى الأصـول الآسـيوية والأفريقيـة تكـون أكـبر ١٠٪ عنهـا فـى العـالم الغربـى، ودائمًـا مـا تؤخـذ مثـل هـذه الاختلافات فى الاعتبار عند تحديد دلالة أى ملمح من ملامح الوجه. لعلك تلاحظ أن العديد من الشعوب الآسيوية يتميزون بـأعين واسـعة، ممـا يـدل علـى أنهـم أنـاس متـسامحون جـدًا، ولا أقـول إنهـم صـبورون، وإنمـا متسامحون، فالتسامح هو القدرة على الصبر، وتحمل مواقـف معينـة لفـترة طويلة، أما الجزع، فيقصد به التوتر وفقد الأعصاب بسرعة كبيرة، وهذا ما يشير إليه انحدار الجبهة إلى الداخل من ناحية الحـد الخـارجى لحـاجبى العين.

وعلى مدار السنين الماضية، نشر العديد من الكتـب التـى تتنـاول قـراءة الوجه، وكانت السمة العامة لهذه الكتب أنها تتناول قـراءة الوجـه بـصورة عامة دون أن تستند على عدد كافٍ من الأبحاث، والدراسات التـى تعـضد النظريات التى تطرحهـا، وإن كـان الـبعض منهـا لا يـستند إلى أى بحـث على الإطلاق، ولا أعتقـد أنهـا كانـت ترمـى إلى طـرح معلومـات موثقـة أو التطبيق العملى لهذه المعلومات، ويـستثنى مـن ذلـك الكتـب التـى تتنـاول تعبيرات الوجه من خلال ملاحظة الملامح الجسمانية.

إن الفرق الأساسى بين هذه النظريـات وأسـلوب " جـونز " هـو اسـتناد الأخير على بحث مطول تناول ٦٨ ملمحًا، والسمات التى تدل عليها هـذه الملامح، ولم تأت معدلات الدقة المرتفعـة التـى تجـاوزت ٨٨٪ مـن فـراغ، وإنمـا بنـاءً علـى دراسـة آلاف الحـالات، بمـا فـى ذلـك جلـسات القـراءة الشخصية والقراءة عن طريق الصور الفوتوغرافية.

وفى إطار سعيه لدعم هذه الاستنتاجات، صمم زوجى برنامجًا على جهاز الكمبيوتر لتحديد الوظائف المناسبة وفقًا لملامح الوجه، ويعمل هذا البرنامج على التوفيق بين الملامح الجسمانية للأفراد ومتطلبات وخصائص كل وظيفة، وتحدد الوظيفة المناسبة للفرد من خلال المقابلات الشخصية التى تجرى مع كل عميل لمعرفة ميوله الوظيفية بالإضافة إلى أحد الكتب التى نشرتها وزارة العمل فى الولايات المتحدة فى عام ١٩٩١ تحت عنوان " قاموس الوظائف " ؛ حيث يقوم هذا الكتاب بوصف القدرات التى تتطلبها وظائف معينة مثل مهارات الأشخاص ومهارات البحث التى يتمتعون بها إلى جانب مهاراتهم التنظيمية وقدرتهم على الانتباه إلى التفاصيل، ولقد وجدت أن برنامج ترشيح الوظائف الذى صممه زوجى يتميز بقدر كبير من الدقة بالنسبة للناس الذين ينحدرون من جميع الثقافات، وقد أطلقنا على هذا البرنامج " برنامج تقييم السمات الشخصية والوظيفية ".

يأتى إلىَّ الكثير من الناس لأنهم يشتكون من الإحباط الذى يعانون منه فى وظائفهم الحالية، أو لأنهم يعتزمون تغيير وظيفتهم التى أمضوا بها نصف أعمارهم، وعندما جربت معهم العديد من اختبارات تقييم الوظائف الأخرى، كانوا يطلبون منى حلولاً بديلة لإيجاد الوظيفة المناسبة، فلقد عملت مع عدد من الطلبة حديثى التخرج الذين لا يزالون يتطلعون إلى الحصول على الوظيفة التى يعملون بها، وبعدما خضعوا لبرنامج ترشيح الوظائف الخاص بى واطلعوا على نتائجه، بادروا بالقول : " أين كنت عندما كنا فى حاجة إليك ؟ "، ويمكن تطبيق البرنامج أيضًا على الصور الفوتوغرافية، ولطالما تلقيت العديد من الصور من جميع أنحاء العالم، وكانت ردود الأفعال التى تصلنى من عملائى تؤكد أن السمات الشخصية والوظيفية التى أحددها لهم تتسم بدقة لا تقل عن التسعين بالمائة.

إن استكشاف المجالات الأخرى التى يمكن العمل بها من خلال اختبار الأهلية أو الاهتمامات الشخصية من شأنه أن يثرى خبرات الحياة، ويضفى قيمةً على الوظيفة التى يستقر عليها المرء فى نهاية المطافِ ؛ ولكن، طبقًا للأطباء النفسانيين، فإن ٨٠٪ على الأقل من القوى

العاملة لا يشعرون بالرضا عن وظائفهم، وقد صرح الكثير من الناس ممن هم فى أواخر الأربعينيات والخمسينيات من العمر بأنهم يكرهون وظائفهم، وأنهم ما قبلوا بهذه الوظائف إلا لأنها توفر لهم لقمة العيش، ومثل هؤلاء الناس الذين لا يشعرون بالرضا عن وظائفهم ينتظرون اليوم الذى ينتقلون فيه إلى التقاعد بفارغ الصبر.

ولكن، لماذا يخرج الناس عن المسار الصحيح، ولا يعملون الأعمال التى يرغبون فيها ؟ يمكن عزو ذلك إلى التأثير الكبير للآباء على الاختيارات التى يتخذها أطفالهم، فكثيرًا ما يريد الآباء من أبنائهم وبناتهم أن يسيروا على نهجهم، ويحذوا حذوهم، أو أن يسعوا إلى الحصول على الوظيفة التى يحصلون منها على رواتب أعلى. وفى غضون ذلك، غالبًا ما تقابل الميول الفنية بمعارضة حادة من جانب الآباء، تمامًا كما حدث مع الصبى فى فيلم " بيلى إيليوت ". وفى هذا الفيلم. يعترض الوالد كثيرًا على رغبة ابنه فى أن يصبح راقصًا متعللاً بأن الرقص لا يليق بالرجال.، وبعد وقت طويل وتحت إصرار الصبى، أدرك الوالد أن ابنه يتمتع بموهبة كبيرة فى الرقص الذى يحبه كثيرًا.

وأذكر أن طالبة جامعية صينية كانت تسعى دون جدوى لأن تصبح رسامة، وبالفعل، أخذت بعض الدورات التدريبية فى الرسم فى الجامعة، ولكن والديها قابلا هذه الفكرة برفض تام لأنهما كان يريدان أن تصبح ابنتهما مهندسة، فما كان من الفتاة إلاَّ أن رضخت لرغبتهما والتحقت بكلية الهندسة، وعلى الرغم من محاولاتها للاستمتاع بمقررات الهندسة، فإنها عانت كثيرًا فى سبيل ذلك، وأخيرًا واتتها الفرصة عندما طلب منها عمل بعض الرسوم التوضيحية لأحد المقررات، حيث راقت لها هذه

> كلمة للآباء : استمتعوا جيدًا إلى أبنائكم لتكتشفوا رغباتهم وميولهم، وتذكروا دائماً أنها حياتهم الخاصة وأن الحلم حلمهم، ولهذا يتعين على جميع الآباء أن يمنحوا أبناءهم الحرية الكاملة لتحقيق أحلامهم.

الفكرة كثيرًا ورأت فيها ضالتها التي ظلت تنشدها طوال عمرها، وكانت هذه الفرصة بمثابة نقطة تحول كبرى فى حياتها، وعلى الفور، استأنفت دراسة الرسم وحققت نجاحات عديدة فى مجالى الرسم والنحت.

إن القدرات الكامنة والسمات الشخصية التى نتوارثها عن آبائنا لا تعدو كونها إحدى القوى التى تسيطر على حياتنا، أما الجزء الأكبر من هذه القوى، فيتمثل فى الخبرات التى نكتسبها فى الحياة، والتى تشكل شخصياتنا بشكل كبير، وبطبيعة الحال، يكون بمقدورنا بعد مرحلة الطفولة أن نغير مواقفنا وتوجهاتنا وسلوكنا، والأنشطة التى نمارسها متى أردنا ذلك.

إننا نولد ببعض الملامح الجسمانية التى يسهل التعرف عليها، وكلما تقدمنا فى العمر، تبدأ بعض هذه الملامح فى التغير، كما هو الحال فى الملامح التى تعلو الحاجبين، والتى تشير إلى مظاهر العبوس، والتى تنتج عن تقطيب الوجه وتوتر الأعصاب بشكل مستمر، وقد تتطلب الوظيفة التى نضطلع بها كثرة الانتباه إلى التفاصيل الدقيقة، أو أداء المهام الموكلة إلينا " على الوجه الأكمل "، وإذا لم يكن من يعمل بهذه الوظائف معنيًا بالتفاصيل بطبيعته، فإنه سيعانى كثيرًا فى عمله، وقد يتغير كذلك شكل الفم، وغالبًا ما يحدث ذلك عندما يتعود المرء على كبت مشاعره لفترة طويلة من الوقت.

ولا يكون السلوك على هذا القدر من الأهمية فى حد ذاته دون أن يلقى أى تعزيز فى مرحلة الطفولة، خاصة إذا لم يكن هذا السلوك من القوة بمكان، أما إذا كان هذا السلوك يحدث بالتزامن مع غيره، فإن تأثير هذا السلوك فى هذه الحالة قد يعدل أو يعزز، فعلى سبيل المثال، إذا كان شخص ما يتصرف بعدوانية مفرطة وغلظة شديدة، فإن هذين السلوكين قد يعدلان من خلال السلوكيات والسمات الشخصية الأخرى التى تغرس قيمة مراعاة الآخرين.

مثال آخر : الأفراد ذوو الوجوه الضيقة عادةً ما يتسمون بالتردد عندما يتعرضون لمواقف جديدة دون معرفة أو خبرة سابقة، أما إذا كان هؤلاء

الأفراد ممن يفضلون المجازفة ويحبون المنافسة، فإنهم قد يجدون أنفسهم غاضبين جدًا، ويتساءلون لماذا يفعلون ذلك بأنفسهم.

لن تنظر إلى وجوه الآخرين بالطريقة نفسها بعد الآن

إن قراءة الوجه عملية بسيطة جدًا وخالية من أى تعقيد، فما تراه هو ما تحصل عليه، والسمات الشخصية التى يتناولها هذا الكتاب هى تلك التى يسهل التعرف عليها من خلال الملاحظة البسيطة، وكل ما يتطلبه الأمر هو أن تسأل : هل وجه هذا الشخص عريض أم ضيق ؟ وهل شعره ناعم أم مجعد ؟ وهل شفتاه ممتلئتان أم نحيفتان ؟ وهل أنفه مدبب أم مستدير ؟

وعادةً ما يستخدم قارئو الوجه المحترفون بعض الأدوات المصممة خصيصًا لقياس أبعاد الوجه والرأس، ولا يشترط توافر هذه الأدوات بالنسبة لقارئ الوجه غير المحترف، أما إذا أراد شخص ما أن يصبح خبيرًا مؤهلاً فى مجال قراءة الوجه ويتقاضى أجرًا على ذلك، فلابد له من الحصول على برنامج تدريبى رسمى، وثمة العديد من برامج التدريب وورش العمل المتعلقة بهذا المجال فى الولايات المتحدة وأوروبا.

وهناك المزيد من السمات الجسمانية والسلوكية التى يتعين عليك معرفتها، وهذا الكتاب هو بداية طريق التعرف على هذه السمات، وقد حاولت أن أدرج فى هذا الكتاب قدرًا كافيًا من المعلومات بما يساعدك فى بداية تعلم المزيد عن نفسك، وتكتشف العوامل التى تجعلك تتصرف على نحو معين، وسبب شعورك بمشاعر معينة، وبهذه الطريقة، يمكنك أن تعيش على مقربة أكثر من " الحياة الحقيقية " التى تحدث عنها " سقراط " منذ عدة قرون.

وعلى مدار هذا الكتاب، سأسرد لك قصصًا واقعية وردود فعل حقيقية للأشخاص الذين عملت معهم، فلقد أجريت أكثر من ٥٠٠ مقابلة شخصية حتى الآن، واكتشفت من خلال هذه المقابلات إلى أى مدى يشعر الناس بالتحدى عندما يكون لديهم بعض هذه السمات الشخصية، وبصفة خاصة

عندما تتعارض هذه السمات مع بعضها البعض لا تدرس أكثر من سمة دفعة واحدة حتى تتمكن من فهم كل سمة على حدة، وأذكرك بأنك لن تنظر إلى وجوه الآخرين بنفس الطريقة مرة أخرى.

اعرف نفسك

إن فهم سماتك الشخصية هو الخطوة الأولى لكى تصبح الشخص الذى تريده، وأنا لا أزعم أن المعلومات الواردة فى هذا الكتاب تصنع المعجزات، ولا أدعى كذلك أنى أملك عصًا سحرية تحولك إلى إنسان كامل، ولكن هذا الكتاب يرمى إلى تزويدك بمخطط تمهيدى يساعدك فى تقييم شخصيتك وفقًا للهدف الذى تسعى إليه فى الحياة، حتى ولو لم تحصل على إجابات لجميع الأسئلة التى تدور بداخلك، فإنك ستفهم شخصيتك بشكل أكبر بما يرشدك إلى كيفية التواصل مع الآخرين بفعالية أكثر ؛ حيث إن تعلم كيفية التعرف علي الملامح المميزة لوجهك يساعدك فى إدراك إمكانياتك، وتحقيق ذاتك بدلاً من الاكتفاء بقبول النماذج التى يفرضها عليك الآخرون.

وفى عالم كهذا، حيث الكثير من الناس يمضون حياتهم كلها وهم مجبورون على فعل أشياء هم لها كارهون، تمنحك قراءة الوجه الوسائل المساعدة التى تعينك على إدراك المواهب الكامنة التى تتمتع بها، فعلى سبيل المثال، تشير استدارة الحافة الخارجية للأذن إلى حب الشخص للموسيقى، فى حين أن الأفراد ذوى الذقن المربع يتسمون بولههم بالمناقشات والمحادثات، ولذلك تجدهم يبرعون فى جهود الوساطة لإصلاح ذات البين، أو يستمتعون بالنضال من أجل قضية معينة يؤمنون بها، أما الخطوط الصغيرة التى تنبثق من الزاوية الداخلية للعين، فإنها تشير إلى وجود قدرة كامنة على الكتابة.

انفرد بنفسك لبعض الوقت، واجلس فى مكان هادئ لتتأمل فى الأشياء التى تستمتع بممارستها، وما هى الأفكار التى تداعت إلى ذهنك ؟ وما هى الأشياء التى تجعلك تشعر بالإثارة أو الانفعال ؟ هل هى نشاط معين، أم

مكان مفضل، أم عبق الكتب القديمة، أم المبانى القديمة التى تجعلك تشعر بالحنين إلى الماضى، ما هى أحلامك فى فترة الطفولة ؟

إن هـذا الكتـاب يهـدف فـى المقـام الأول إلى تقـديم بعـض الـسمات الشخصية التى أكدت الأبحاث والدراسات على صحتها، والتـى تـساعدك فى فهم نفسك والناس فى جميع أنحـاء العـالم بـشكل أفـضل، ولا تـدرس أكثر من سمة فى المرة الواحدة، ولاحـظ كيـف يـستجيب النـاس للمواقـف المختلفة وكيف يتصرفون فى هـذه المواقـف وفقًـا للـسمات الشخـصية التـى يتمتعـون بهـا - والآن، اقـرأ معـى هـذا الكتـاب لتتعـرف علـى الـسمات الشخصية التى تشير إليها الملامح الجسمانية.

الفصل الأول : الوجه غير المتناسق



الوجه غير المتناسق

متقلب المزاج

لاحظ عدد الاختلافات بين شقى الوجه، فكلما كان الوجه غير متناسق، زادت التقلبات النفسية والمزاجية.

الوجوه غير متناظرة، فرؤيتنا لأنفسنا فى المرآة قد تختلف كثيرًا عن رؤية الآخرين لنا؛ ولكن التعرف على الاختلاف بين الجانب الأيمن والجانب الأيسر لوجه أحد الأشخاص يتطلب فحص هذا الوجه عن كثب.

وكلما كانت الاختلافات بين جانبى الوجه واضحة، زادت التقلبات النفسية والمزاجية أو الصراعات الداخلية التى قد يعانى منها المرء، وكما ذكرت سابقًا، فإن هذا ينتج عن وجود اختلاف كبير بين الأم والأب من الناحية الجسمانية؛ حيث إن الطفل يكتسب ملامحه الجسمانية من كليهما، ويعكس كل من الجانب السفلى الأيمن من الوجه (من أسفل الذقن وحتى حاجب العين) والجانب العلوى الأيسر (من حاجب العين إلى قمة الرأس) ملامح وسمات الأب، فيما يعكس كل من الجانب السفلى الأيسر والجانب العلوى الأيمن من الوجه ملامح وسمات الأم.

إن مثل هؤلاء الأفراد قد يؤيدون شيئًا ما، ثم يغيرون رأيهم فى لحظة ويعارضون ما كانوا يؤيدونه من قبل، وقد تراهم أيضًا يشعرون بحماس كبير لفعل شيء ما فى أول اليوم، ثم لا يلبثون أن يشعروا بتردد كبير وعدم الثقة بأنفسهم، أو حتى الشعور بالإحباط والاكتئاب، وتكون هذه التقلبات مربكةً للأفراد الذين يعانون منها، والمحيطين بهم على حدٍ سواء، وقد يصعب توقع تصرفات مثل هؤلاء الأفراد لأنهم يكونون على جانب كبير من التعقيد، وفى بعض الأحيان تستمر هذه التقلبات لسويعات قليلة، وقد تدوم لأيام طوال فى أحيان أخرى، وكلما كانت حياة الفرد غير متزنة، زادت احتمالات حدوث هذه التقلبات، وهذا، بالطبع، أمر محبط للجميع، ويستوى فى ذلك الأفراد الذين يعانون من التقلبات النفسية والمزاجية ومن يعيشون معهم.

قرر صديقان أن يقوما معًا برحلة بحرية، حذرت أحدهما من الانفعالات العاطفية التى قد تنتاب رفيقه فى أثناء الرحلة، وقد كانت ملاحظتى هذه مبنية فقط على المعلومات التى حصلت عليها من ملامحه الجسمانية، ونصحته ألا يتعامل مع هذا الموقف وكأنه أمر شخصى بينهما، وإنما عليه أن يجد الطريقة المناسبة لتهدئته عندما يثور عاطفيًا، وبعد انتهاء الرحلة، أعرب لى صديقى عن امتنانه الكبير لمعرفة هذا الأمر قبل بدء الرحلة؛ حيث إن معرفته المسبقة بأمر التقلبات الانفعالية التى تنتاب صديقه قبل الرحلة مكنته من الاستعداد جيدًا للتعامل مع هذه التقلبات فور حدوثها، وكان من الممكن أن تفسد هذه الرحلة برمتها إذا لم يكن على علم مسبق باحتمال حدوث هذه التقلبات، وبهذه الطريقة، تمكن الصديقان من اجتياز اللحظة العصبية التى واجهتهما فى أثناء الرحلة، مما ساعدهما كثيرًا فى الاستمتاع بوقتهما طوال الرحلة، الأمر الذى دفعهما إلى عقد العزم والتخطيط للخروج معًا مرة أخرى.

وثمة طرق عديدة للتغلب على التقلبات النفسية والمزاجية، وقد وجد العديد من عملائى أن الانخراط فى النشاط الذى يحبونه يساعدهم فى الخروج من الحالة المزاجية السيئة، وبالنسبة لى، فإننى أفضل السير

لمسافة أربعة أميال، ويرى البعض أن ممارسة اليوجا تساعدهم فى استعادة التوازن.

إذا مررت بتقلبات نفسية ومزاجية، فاسأل نفسك : " ماذا يمكن أن تفعل الآن لتستعيد التوازن، وتتصرف بعقلانية مرة أخرى ؟ ". ارسم لنفسك خطة لما يمكن أن تفعله فى الساعة القادمة، أو طوال اليوم حتى يجعلك ذلك تواصل العمل من أجل الوصول إلى الهدف الذى تنشده فى نهاية هذا الوقت، ولا تذعن لهذه التقلبات وافعل شيئًا ما للخروج منها، وتأمل فى تأثير حالتك المزاجية على الآخرين، وكيف يكون حالك إذا كنت تعيش مع شخص متقلب المزاج ؟ هل تود فعلاً أن تتخذ مثل هذا الشخص رفيقاً لك ؟

عندما يتعرض الناس لمجموعة من الظروف العاطفية. فإن تصرفاتهم تتسم بقدر كبير من الحساسية؛ فالأشياء التى كانت تبدو صوابًا من قبل أصبحت الآن خطأ فى نظرهم؛ وما كانوا يتجاوزون عنه ويتسامحون فيه من قبل، أصبح غير قابل للعفو والصفح، ونتيجة لذلك، يشعر هؤلاء الأفراد بالتوتر العصبى، ويعجبون لتصرفهم على هذا النحو ويتساءلون لماذا يشعرون بكل هذه المشاعر المتضاربة، ويستنتجون من ذلك أنه لابد وأن شيئًا ما يسير بشكل خطأ فى حياتهم، ويجدر بالشخص الذى يمر بهذه التقلبات النفسية والمزاجية أن " يسبح فى اتجاه التيار " بدلاً من الشعور بالتوتر والضغط العصبى أو الإحباط جراء الظروف التى يمر بها، وأيضًا بدلاً من محاولة التصدى لها تأمل فى حياتك وانظر ماذا ينقصك لتشعر بالتوازن فى الوقت الحالى، ويمكنك فى غضون ذلك أن تستمع إلى موسيقى هادئة، أو تذهب فى جولة على الأقدام أو تركب دراجة أو تذهب إلى زيارة بعض الأصدقاء.

إذا لم تكن ممن يمرون بهذه التقلبات النفسية والمزاجية، فقد تعتقد أن الأمر برمته غريب وغير مستساغ، وفى كثير من الأحيان، كان الناس ينهارون عندما يدركون الأسباب التى قد تسبب الخلل العاطفى وعدم التوازن الانفعالى فى حياتهم، وعلى الرغم من أنهم ظلوا يعانون من هذه التقلبات لسنوات عديدة، فإنهم لم يعرفوا أبدًا السبب الحقيقى

لحدوثها، وكان من الصعب على هؤلاء أن يبحثوا عن مساعدة المتخصصين للخروج من هذه التقلبات، ولذلك كانوا يعجزون عن التعامل مع هذه التقلبات، ويكتفون بتحمل المعاناة الناتجة عنها، وبمجرد توفر المتخصصين الذين يمكنهم تقديم المشورة إليهم، أصبح بإمكانهم الآن أن يخرجوا من هذه المعاناة، ويتغلبوا على مثل هذه المواقف.

ومن ناحية الإيجابية، يتسم الأفراد الذين يسجلون معدلات مرتفعة من التقلبات النفسية والمزاجية بكثرة اهتماماتهم بالمجالات والفنون المختلفة، وقد يقوم هؤلاء بتغيير وظائفهم مرات عديدة على مدار حياتهم، وقد يصادفهم النجاح فى كل مرة يغيرون فيها وظيفتهم.

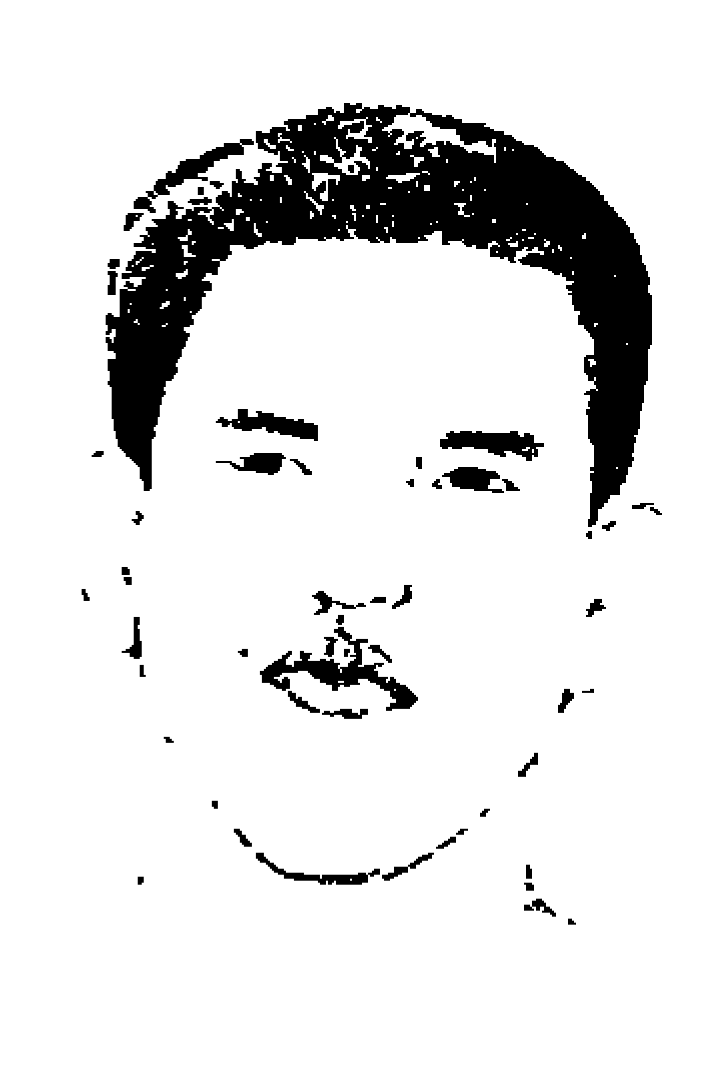
الخيار متاح دائمًا

على الرغم من أننا نرث ملامحنا الجسمانية وبعض سماتنا الشخصية من آبائنا، فإن الخيار متاح لدينا للتحكم فى سلوكنا، والطريقة التى تؤثر بها هذه السمات على الآخرين من حولنا، وبمجرد التعرف على هذه السمات، يمكننا اختيار كبت رغبة معينة بطريقة إرادية عندما لا يكون الوقت مناسبًا لتحقيق هذه الرغبة.

فعلى سبيل المثال، قد تجد أن الشخص ذا الذقن العريض، الذى يكون مشاكسًا بعض الشيء، قد يكون ميالاً إلى السلوك العدوانى، ولكنه قد يختار أن يتحلى بضبط النفس وتوجيه طاقته إلى أنشطة أكثر إيجابية وإنتاجية بمجرد أن يصبح مدركًا لوجود هذه النزعة لديه؛ حيث إن الناس الذين يتمتعون بهذا المزيج من السمات الشخصية يمكنهم أن يتعلموا كيفية تجنيب أو إبعاد أنفسهم عن المواقف التى تستثير فيهم السلوكيات السلبية.

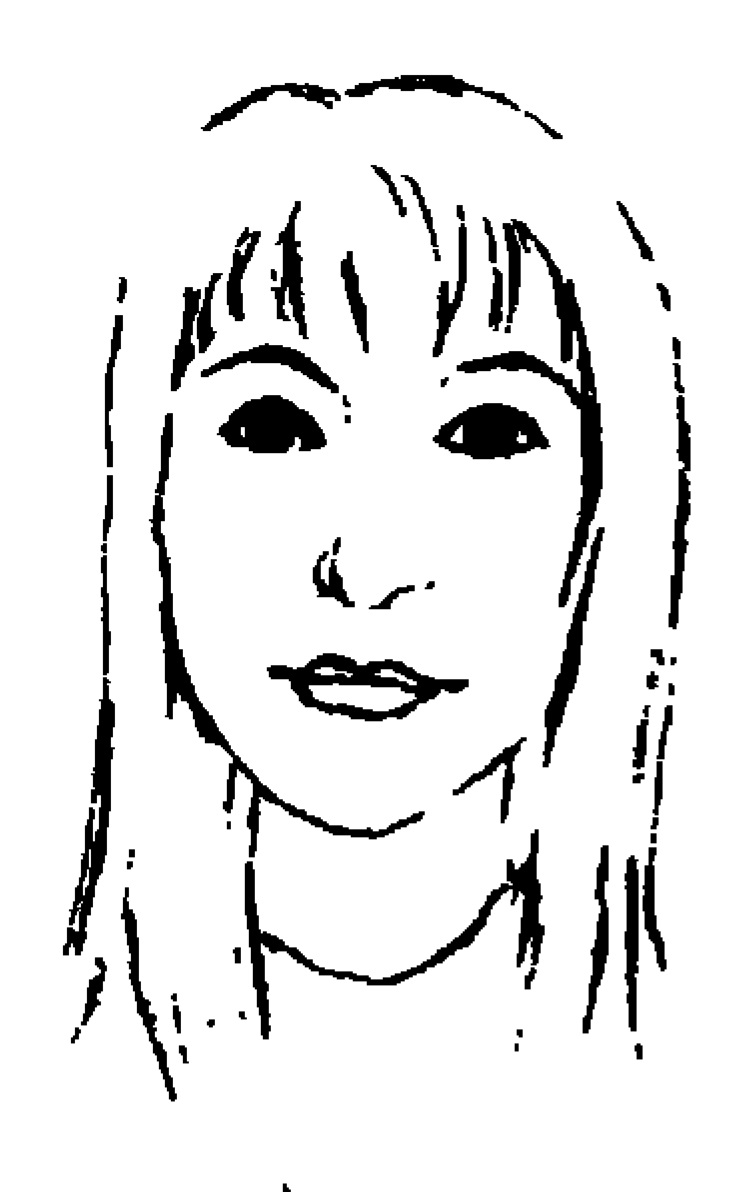
إن الاختيار هو فى الأساس مسئولية كل فرد على حدة.

الفصل الثانى : الشعر



شعر مجعد

أقل حساسية



شعر ناعم

حساس للغاية

هل شعرك ناعم أم متوسط أم مجعد ؟ وهل سبق أن فكرت من قبل فى أن نوع شعرك قد يدل على سمة معينة من سماتك الشخصية ؟

إن نسيج الشعر يحدد مدى حساسية الفرد من حيث السمع واللمس والتذوق والمشاعر، ويمكن التعرف على هذه السمة فى الشعر باستخدام الميكروميتر لقياس سمك خصلة واحدة من الشعر الموجود بالقرب من الأذن، وعادة ما يتدرج سمك الشعر من ١,٢٥ إلى ٤ من الألف من البوصة، كما يمكن تقدير سمك الشعر من خلال الإحساس بالشعر، ولكن هذه الطريقة أقل دقة من الطريقة السابقة، وكلما زادت نعومة الشعر، زادت حساسية الشخص، وعلى الجانب الآخر، كلما زاد تجعيد الشعر، طالت المدة التى تستغرقها المواقف لتحدث تأثيرًا على الشخص.

ويفترض الكثير من الناس أن الناس ذوى الأصول الأفريقية والآسيوية يتميزون بشعر أكثر تجعيدًا، على الرغم من أن نسيج الشعر عندهم يكون واسعًا، تمامًا مثل الأجناس الأخرى.

ويتسم الأشخاص ذوو الشعر الناعم بالحساسية المفرطة؛ حيث إن مشاعرهم قد تتأذى بسهولة بالغة، كما يتسمون بحساسية كبيرة إزاء الضوضاء الصاخبة، أو أى شىء يتسم بالغلظة والخشونة، ويمكن أن تتأذى مشاعر هؤلاء الأشخاص لعدة أيام، خاصة إذا كانت عيونهم ضيقة فنجدهم لا يفكرون إلا فيما قاله، أو فعله الآخرون معهم، ومن وجهة نظر الآخرين، يكون رد فعل الأشخاص شديدى الحساسية مبالغًا فيه إلى حد كبير، وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى بأنها كانت ترتعد من داخلها كلما نظر إليها والداها عندما تفعل شيئًا ما خطأ، وتجدر الإشارة إلى أن أصوات الموسيقى الصاخبة والماكينات المزعجة وصوت احتكاك السكين بالطبق، أو حتى أصوات الناس الذين يتحدثون بصوت عال تسبب إزعاجًا كبيرًا للأشخاص شديدى الحساسية، وإذا استمرت الضوضاء، فإنهم يصابون بتوتر عصبى حاد.

وهذه عميلة أخرى تحكى لنا عن أحد الأوقات العصبية التى مرت بها فى أثناء ممارستها تدريب تنس الطاولة مع مدربها، وذكرت لى هذه العميلة أن مدربها أراد أن يكسب النقطة لصالحه، فبدأ بضرب الكرة بقوة على الطاولة، وقد تفاجأت صاحبتنا هذه بتسريع وتيرة اللعب من جانب المدرب، الأمر الذى أزعجها كثيرًا، ودفعها إلى مغادرة التدريب وهى تشعر بعدم ارتياح كبير، ويختلف الأمر بالنسبة للأشخاص ذوى الشعر المجعد الذين قد لا يزعجهم هذا التدخل من جانب المدرب كثيرًا وقد لا يلاحظونه أصلاً.

وفيما يتعلق بالهاتف، نجد أن الأشخاص ذوى الشعر الناعم يتحدثون بصوت رقيق، خاصة إذا كانت وجوههم ضيقة، وإذا أراد هؤلاء أن يلقوا خطاباً أو يعلنوا عن شىء ما أمام الناس، فيتعين عليهم أن يتذكروا أن يرفعوا أصواتهم حتى يسمعه جميع الحاضرين.

جاءت إلىّ عميلة تدعى " كريس " ذات شعر ناعم، وكانت متيمة جدًا بعملها، ولكنها كانت تتعجب من فشلها فى التواصل مع الناس وإيصال رسالتها إليهم، وفى أثناء جلسة التدريب التى دارت بيننا، استطعت أن ألاحظ بعض السمات التى تجعلها من الأشخاص شديدى الحساسية؛

حيث كان صوتها رقيقًا جدًا، ووجهها لا يعبر عن عواطفها، وقد اقترحت عليها أن تتحدث بصوت عال، وأن تجعل صوتها ووجهها يعبران عن مشاعرها بشكل أكبر.

وهذه عميلة أخرى تدعى " روث " كانت تتسم طوال حياتها بأنها شديدة الحساسية، ولطالما طالبتها أمها ذات الأصول الإنجليزية، وزوجها بعد ذلك، بأن تكون أكثر صلابة وتماسكًا، فمن غير اللائق أن تخفي مشاعرها عن الجميع، وعندما أوضحت لها أنها تتسم بالحساسية المفرطة، أحست بأن هناك من فهم شخصيتها للمرة الأولى في حياتها، وعلى مدار السنوات الماضية، كانت تضطر إلى الانغلاق على نفسها والانعزال عن الآخرين؛ لأنها كانت تشعر بأن الطريقة الوحيدة التي تمكنها من التعامل مع الآخرين بما يتناسب مع شخصيتها هي أن تحتفظ بمشاعرها بداخلها دون الإفصاح عنها، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال شفتيها النحيفتين، وهو ما يدل على أنها شخصية قد عمدت إلى كبت مشاعر الغضب والإحباط لسنوات عديدة، وبعد خضوعها لبعض التمرين، أصبحت الآن قادرة على التحكم في نزعتها إلى الحساسية المفرطة، وكبت عواطفها بداخلها، وكل ما احتاجت إليه هو أن تثق في قدرة الآخرين على فهم استجاباتها الطبيعية للمواقف المختلفة، وهكذا تبدل حالها إلى الأفضل، وأصبحت أكثر قدرة على إيصال رسالتها للآخرين والتحدث إليهم بشكل أفضل، هذا فضلاً عن زيادة قدرتها على التعبير عن عواطفها ومشاعرها في أثناء التواصل مع الآخرين.

ويعرف عن الأفراد ذوي الشعر الناعم أنهم يفضلون الكيف على الكم في كل شيء، من قطع الأثاث الجميلة إلى أطقم الصيني الرقيقة، كما يقدر هؤلاء الأفراد جميع مظاهر الرفاهية المتمثلة في الحصول على عشاء فاخر والسفر المريح.

أخبرني العديد من الأزواج الذين يمثلون طرفي النقيض في هذه السمة ـ أي أولئك الأزواج الذين يختلفون عن بعضهم البعض من حيث الحساسيات الشخصية ـ بأن هذا الاختلاف يمثل أكبر تحدٍ يهدد استمرار علاقاتهم؛ حيث إن الطرف ذا الشعر الناعم لا يرى الطرف الثاني ذا

الشعر المجعد مهتماً به بالقدر الكافى، ويتهمه بافتقاد الحساسية بشكل تام وخلوه من العواطف والأحاسيس، وعلى الجانب الآخر، عادةً ما يرى الطرف ذو الشعر المجعد أن ردود فعل الطرف الثانى ذى الشعر الناعم تتسم بالمبالغة الشديدة، وأنه كثير المطالب ويمثل عبئًا عليه.

ومن هنا، يمكننا القول إن الأزواج الذين يتشابهون فى نسيج الشعر يكونون أكثر انسجامًا وتوافقًا فى علاقتهم الزوجية أكثر من غيرهم.

ولا يفضل الأشخاص ذوو الشعر الناعم القيام بالمعسكرات الخارجية، ويفضلون بدلاً من ذلك تناول وجبة الإفطار على الفراش، أو فى فندق أربع نجوم. ولكن إذا كانت المعسكرات مهيأة جدًا ومزودة بوسائل الراحة، فإنها بذلك تروق للأشخاص ذوى الشعر الناعم، ولا يمانعون فى القيام بها.

أما الأشخاص ذوو الشعر المجعد، على الجانب الآخر، فإنهم يكونون أقل حساسيةً، ولا يتأثرون بالمواقف التى يتعرضون لها إلاً إذا استمرت هذه المواقف لوقت طويل، ولا ينبغى أن يفهم أن هؤلاء الأشخاص مجردون تمامًا من المشاعر، وإنما ما أعنيه أنهم لا يعبرون عن هذه المشاعر بالقدر نفسه ولا بالسرعة نفسها التى يعبر بها الأشخاص ذوو الشعر الناعم عن مشاعرهم، فلابد من التعرض للعديد من المؤثرات حتى تحصل منهم على استجابة أو رد فعل.

وبوجه عام، يعتبر الأشخاص ذوو الشعر المجعد كذلك أقل إحساسًا بالألم، ويتضايقون جدًا من الأشخاص شديدى الحساسية، وخير مثال على الأشخاص الأقل حساسية الرئيس اليوغسلافى السابق " سلوبودان ميلوسفيتش "، ويتجلى ذلك فى عدم تأثره بمعاناة الآخرين.

فى أثناء انشغالى فى أحد الأحداث، تطوعت امرأة من ذوات الشعر المجعد بمساعدتى فى بيع المنتجات فى متجرى، وكانت هذه المرأة معجبة جدًا بالنتائج التى تحققها، وظلت تلمزنى فى ذراعى وهى تقول بصوت عال : " انظرى كم أنا جيدة "، ومع نهاية فترة الظهيرة، شعرت بألم كبير فى ذراعى، وكنت محرجة جدًا من أسلوب بيعها الطائش والعدوانى.

ولعلك تستنتج من كلامى أن شعرى ناعم مثل الأطفال، وإليك تجربتى الشخصية فى التعامل مع الحساسية، فعندما أتعرض لموقف يؤذى مشاعرى، أو عندما أشعر بالحساسية المفرطة، أبادر بتنبيه نفسى من خلال جذب شعرى برفق وأقول لنفسى : " إنه شعرك... تحلى بضبط النفس "؛ وذلك فى محاولة منى لتذكير نفسى بعدم الإفراط فى رد الفعل.

والملاحظ فى الأشخاص ذوى الشعر المجعد أنهم يستمتعون بالأشياء ذات الكم الكبير مثل الموسيقى الصاخبة، أو تناول كميات كبيرة من الطعام أو الضحك بصوت عالٍ أو الأحاسيس الجارفة والمشاعر الجياشة، كما يلاحظ فيهم حبهم الخروج فى الهواء الطلق، وإقامة المعسكرات الخارجية والاستمتاع بالشمس المحرقة والرياح العاتية والأمطار الغزيرة والثلوج المجمدة، خاصة إذا كانت أعينهم، ذات لون زيتونى يميل إلى الاخضرار؛ فهذا يزيد من تعلقهم بالأنشطة الخارجية، ولهذا، يجب أن يخرج الأشخاص ذوو الشعر المجعد خارج المدينة من وقت لآخر، وإلاَّ سيشعر هؤلاء بالخلل وعدم التوازن فى حياتهم؛ حيث إنهم متيمون بوعورة الحياة البرية، وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى من هذا النوع بأنها تلجأ إلى الذهاب فى معسكرات خارجية كلما زاد ضغط العمل حتى يتسنى لها التخلص من جميع متاعبها، وقد أخبرتنى أيضًا بأنها تنعم بالنوم ليلاً فى الحياة البرية بشكل أفضل من النوم فى البيت.

وهذه عميلة أخرى ذات شعر مجعد أيضًا أخبرتنى بأنها قد تشعر بحرمان كبير إذا عجزت عن الذهاب فى معسكرات خارجية، وكذلك، فهى تقضى معظم وقت فراغها فى حديقتها، وعلاوة على ذلك، أخبرتنى هذه العميلة بأنها قد تشعر بالعجز والتقيد إذا لم يكن بإمكانها الاستمتاع بالخروج خارج المنزل.

وجدير بالذكر أن العديد من الساسة حول العالم من ذوى الشعر المجعد؛ الأمر الذى يمنحهم " درعًا واقيًا " يساعدهم فى تحمل النقد الحتمى الذى يوجه إليهم، ومن أمثلة هؤلاء، الرئيس الأمريكى السابق " بيل كلينتون " ورئيس الوزراء البريطانى السابق " تونى بلير " ووزير

الخارجية الأمريكى السابق " كولين باول " والرئيس الباكستانى " برويز مشرف " وغيرهم الكثير، والأمر نفسه ينطبق على كبار التنفيذيين والأبطال الرياضيين الذين يتعرضون للنقد باستمرار، ويحتاجون للتعامل مع الأزمات الكبيرة التى يمرون بها، وإذا كان الأشخاص ذوو الشعر الناعم يستطيعون كذلك التعامل مع مثل هذه المواقف والضغوط، فإنهم لا يستطيعون الصمود لفترة طويلة، ثم تنهار مقاومتهم لهذه الضغوط فى النهاية.

أما الأشخاص ذوو الشعر الوسط، والذى ليس ناعماً تمامًا ولا مجعداً كلية، فإنهم يجمعون بين سمات النوعين الأولين فى آن واحد، ومثل هؤلاء يكونون قادرين على التكيف بسهولة أكبر مع المواقف التى يتعرضون لها، ويجدون أن تقبل الحياة بكل ما فيها من سراء وضراء وأخذ وعطاء يجعل الحياة أيسر وأسهل؛ لكن فقط عليهم إدراك ميول الآخرين وتوجهاتهم حتى يتسنى لهم التعامل معهم بشكل أفضل.

وعادةً ما يعانى الأشخاص ذوو نسيج الشعر العريض من تقلبات فى حالتهم النفسية والمزاجية، فتارةً نجدهم يستمتعون بالاستماع إلى الموسيقى الصاخبة، ثم تتبدل حالهم سريعًا، ولا يطيقون تحمل مستوى الضوضاء الصادر عن هذه الموسيقى، وأذكر أن إحدى عميلاتى تحب كلتا الحالتين، ولكن فقط عندما تكون قادرة على تحملهما؛ ففى بعض الحالات كانت تضطر إلى مغادرة حفلات موسيقى الروك لأن الموسيقى صاخبة جدًا ولا تستطيع أن تتحملها، فى حين أنها لم

هل سبق أن صافحت أحد الأشخاص فوجدت أن كفه كبير جدًا مثل " المزربة " ؟ أو هل سبق لك أن عانقت أحد أصدقائك أو لكمك بيده ممازحًا فتأذيت نتيجةً لذلك ؟ فى المرة المقبلة التى تتقابل فيها مع مثل هؤلاء الأشخاص، ضع يدك على شعرهم وتحسسه جيدًا، وستجد أن شعرهم مجعد، ولذلك لا يتمتعون بقدر كبير من الحساسية، ويذكر أن ردود أفعال هؤلاء الأشخاص تكون معبرة جدًا عما يشعرون به، خاصة عندما يكونون متحمسين لأمر ما.

تنزعج من مستوى الصوت نفسه فى عطلة نهاية الأسبوع الماضى، الأمر الذى كان يزعج زوجها كثيرًا؛ لأنه كان يود حضور هذه الحفلات، وهكذا كانت حالتها المزاجية المتقلبة التى يصعب التنبؤ بها تمثل حجر عثرة فى سبيل إنجاح علاقاتها مع الآخرين.

العلاقات الزوجية

فيما يتعلق بالعلاقات الزوجية؛ نجد أن تشابه نسيج الشعر لدى الزوجين يجعل علاقتهما الزوجية أكثر توافقًا، وعلى الجانب الآخر، إذا كانت هناك اختلافات كبيرة فى نسيج الشعر، فقد يؤدى ذلك إلى حدوث العديد من حالات سوء الفهم بين الطرفين، مما قد يؤدى إلى جرح مشاعرهما فى كثير من الحالات، وإذا كان الطرفان يتسمان بالتسامح فى أغلب الأوقات فى مرحلة الخطوبة، فإنه لا يمكن الاستمرار فى التجاوز عن هذه الاختلافات مع تطور العلاقة بينهما، وقد أخبرنى أحد الأزواج بأنه لو كان على دراية بالسمات الشخصية لزوجته قبل الزواج، لما تزوجها، وإذا كان أحد الطرفين ذا شعر مجعد والطرف الآخر ذا شعر ناعم، فإن الطرف ذا الشعر الناعم قد يعتبر الطرف الآخر مزعجًا وصاخبًا، ومن جانبه، قد يكون الطرف ذو الشعر المجعد أكثر عدوانية فى علاقته الزوجية، خاصةً إذا تزامنت هذه السمة مع قوة جسمانية عالية ـ وذلك عندما يميل الشخص إلى استعمال القوة البدنية دون إعمال العقل ـ والسمة التى تشير إلى حب المجازفة (أى عندما يكون البنصر أطول من السبابة)، ومن ثم، قد يعتقد الطرف ذو الشعر المجعد أن الطرف الآخر شديد الحساسية وكثير الشكوى والتذمر، وعندما يدرك الطرفان هذه السمة، حتى يعمد كل منهما إلى التكيف معها ويسعى جاهدًا للتغلب عليها.

ونصيحتى لكل خاطبين مقبلين على الزواج أن يخضعا أولاً لجلسة تقييم إمكانية نجاح العلاقة بينهما قبل أن يتما زواجهما، وأقوم بعملية التقييم هذه من خلال إجراء مقابلة شخصية معهما فى آن واحد، وهذا من

شأنه أن يوفر عليهما الكثير من الوقت والمال فضلاً عن تجنيبهما التعرض لجرح مشاعرهما، ولماذا نعرض أنفسنا لآلام المحاولة والخطأ المبرحة إذا كان من الممكن الحد من هذه الآلام أو التخلص منها بمجرد الخضوع لجلسة صغيرة للتحرى عن السمات الشخصية ؟

الأطفال

تتأذى مشاعر الأطفال ذوى الشعر الناعم بسرعة كبيرة، فمعرفة هذا الأمر عن طفلك سوف يساعدك فى فهمه بشكل أفضل، وعادةً ما تؤثر الفتاة الصغيرة ذات الشعر الناعم الانعزال فى حجرتها كلما جُرِحَت مشاعرها، وعندئذ، تتساءل الأم عن سبب اختفائها المفاجئ دون أن تعرف أن ابنتهما تشعر بضيق شديد، وأن هذه هى طريقة الطفل فى التعامل مع هذه المواقف، وإذا كان طفلك من ذوى الشعر المجعد، فعلمه كيف يكون أكثر تفهمًا للأطفال شديدى الحساسية الذين يتعامل معهم، وعلمه أن يخفض صوته وألا يكون مزعجًا جدًا عند التعامل مع الآخرين ذوى الشعر الناعم.

عند وجود اختلافات من حيث نسيج الشعر بين أحد الوالدين والطفل، فإنه يتعين على الأب أو الأم ذات الشعر المجعد، أن يدرك مدى تأثيره على الطفل ذى الشعر الناعم، فعلى سبيل المثال، قد يجد الأب ذو الشعر المجعد أن تصرفات ابنه ذى الشعر الناعم تتسم بالرعونة، فيطالبه بأن يصبح أكثر خشونة ويتصرف كما يتصرف الرجال، ويتعين على الأب فى هذه الحالة أن يتجنب التعليقات السلبية التى قد تؤذى ابنه كثيرًا، وأذكر أن فتاةً صغيرة شديدة الحساسية كانت تعزل نفسها فى حجرتها لأن زوج أمها كان يعاملها بعدوانية مفرطة، وم يكن زوج الأم يدرك مدى تأثيره عليها؛ ولكن بمجرد إدراكه لطبيعة هذه الفتاة، بدأ يعاملها بلطف يتناسب مع شخصيتها، وعلى هذا، أنوه إلى أهمية إدراك هذه الاختلافات، وبصفة خاصة فى حالة وجود زوج الأم أو زوجة الأب أو إذا كان الابن يتيمًا يعيش مع أسرة تكفله.

فى مجال المبيعات

إذا كنت تعمل فى مجال المبيعات وتتعامل مع عميل من ذوى الشعر الناعم، فإنك قد تحتاج إلى التأكيد على جودة المنتج الذى تبيعه، وإذا كان صوتك مرتفعًا، فحاول أن ترقق صوتك عند التحدث إليه، وإذا التقيت به فى مكان صاخب، فيمكنك أن تقترح عليه الذهاب إلى مكان هادئ لتتحدثا بهدوء وتتما صفقتكما بنجاح، ويجب أن تتأكد أن اهتمامك بعملائك وبراحتهم يصب فى مصلحتك فى المقام الأول، أما إذا كان عملاؤك من ذوى الشعر المجعد، فاعلم أنهم لن ينزعجوا كثيرًا من الأصوات المرتفعة، ومن ثم يمكنك التحدث إليهم بصوت أعلى ولا مانع من كثرة الإشارة باليد وإظهار تعبيرات الوجه فى أثناء الحديث، ويرجع ذلك إلى أن الأشخاص ذوى الشعر المجعد يفضلون الحصول على أكبر قدر من المعلومات.

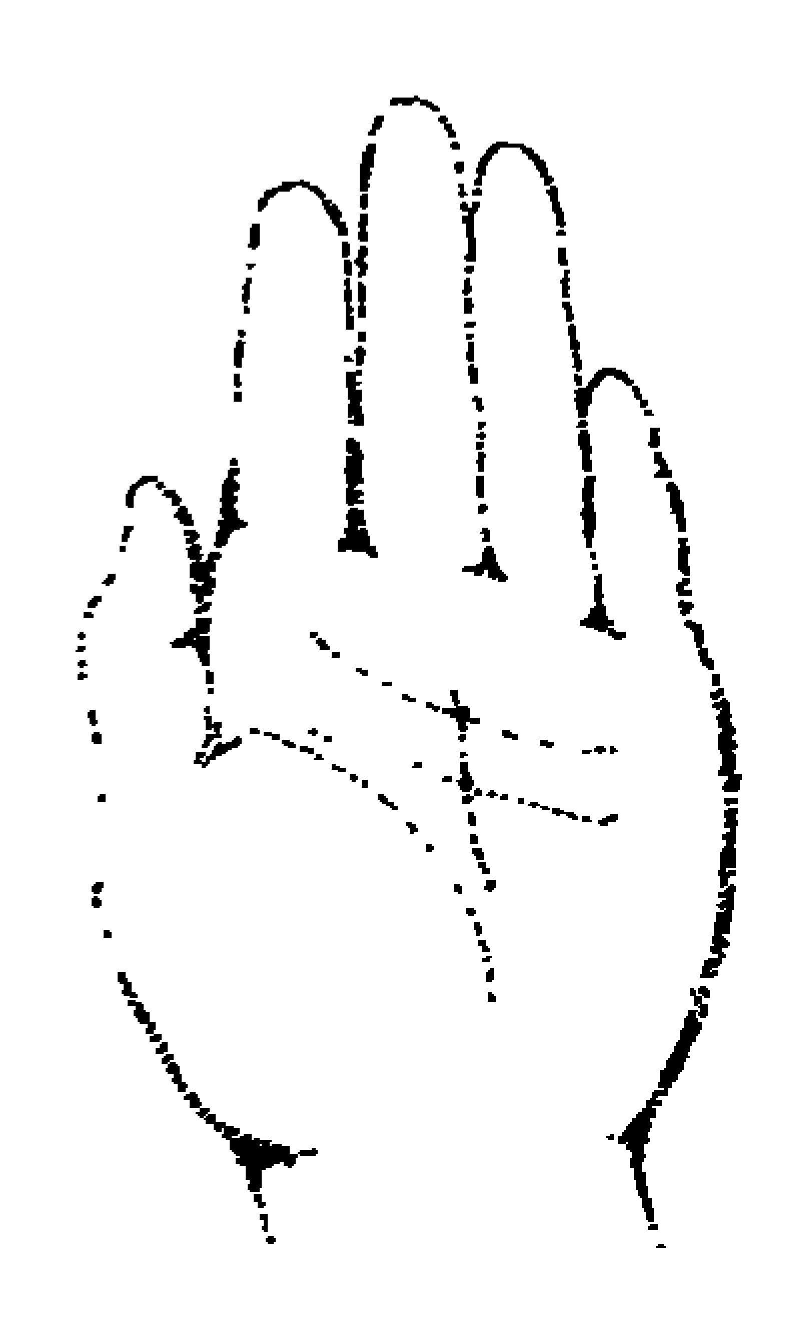
المشاهير من ذوى الشعر المجعد

" بيل كلينتون " و " جورج دبليو. بوش " و " تشيلسى كلينتون " و " هولى بيرى ".

الفصل الثالث : اليدان

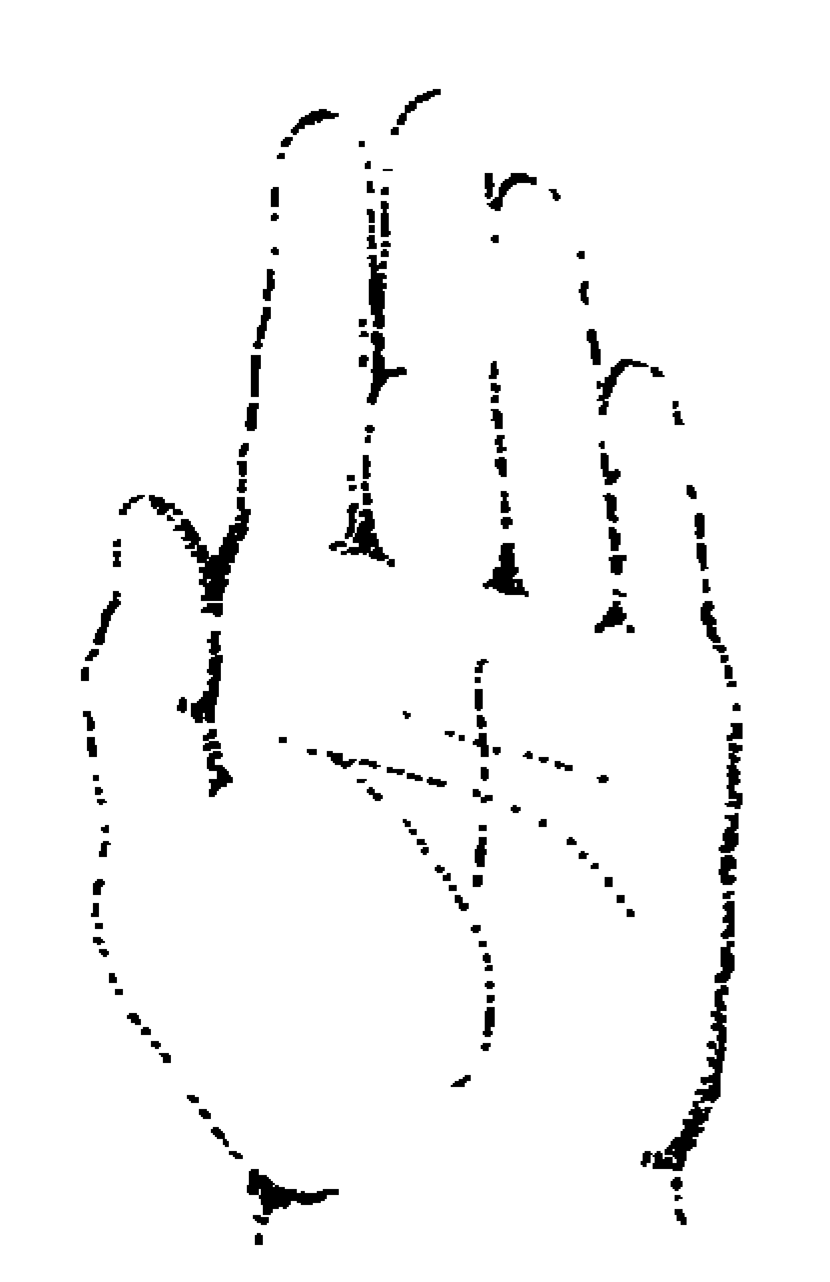
عندما وصلت إلى مطار " سياتل "، أخذت أبحث عن سيارة أجرة، ولم أكد أخطو خطوة واحدة خارج باب المطار حتى اقتربت منى سيارة أجرة، حينها قلت لنفسى : " يالها من سرعة مدهشة ! ". ركبت السيارة التى انطلقت بنا بسرعة فائقة، وفى غضون ذلك، ألقيت نظرة على كفى السائق وجبهته، ثم ثبت حزام الأمان، وأخذت أبحث عن شيء أتمسك به لأحافظ على توازنى فى ظل هذه السرعة الجنونية، وأدركت جيدًا أننا سنحطم جميع الأرقام القياسية بسرعتنا هذه، وعلى الرغم من أن السائق كان منهكاً جدًا وفى حاجة ماسة إلى النوم، فإن ذلك لم يدفعه إلى خفض السرعة، وعندها تنفست الصعداء عندما هدأ سرعته أخيرًا بعدما عرج بنا إلى الطريق الفرعى المؤدى إلى الفندق، ودعته بعدما نصحته بأن يخفض سرعته.

الإقدام على المخاطرة



البنصر أطول من السبابة

إقدام مرتفع على المخاطرة



السبابة أطول من البنصر

إقدام منخفض على المخاطرة

يتم تحديد مدى إقدام الشخص على المخاطرة من خلال طول البنصر مقارنة بطول السبابة، وأفضل طريقة لرؤية هذه السمة بوضوح هو أن تنظر إلى راحتي اليد من الأمام، وإذا كنت تنظر إلى يديك أنت، فيفضل أن تقف أمام المرآة، واحرص على ملامسة جميع الأصابع لبعضها البعض مع الحفاظ على انتصاب مفاصل أو عقل الأصابع، وإذا وجدت أن إصبع البنصر أطول من السبابة، فهذا يدل على أنك تتمتع بالإقدام على المجازفة التى تعمل على إفراز كمية كبيرة وطبيعية من هرمونات الأدرينالين التى تزيد من حماستك على خوض المجازفة، وقد تكون هذه المجازفة جسمانية أو مالية، وإذا كان هناك اختلاف بين كلتا اليدين من حيث طول الأصابع، فهذا إنما يدل على أنك تكون حذراً فى بعض الأحيان، وفى أحيان أخرى تتحلى بالإقدام على المجازفات وخوض المغامرات، وإذا وجدت أن إصبع البنصر فى كلتا اليدين أقصر من السبابة، فاعلم أن الصفة الغالبة فيك هى خوفك وحذرك من المجازفة، وإنك تضع فى اعتبارك جميع الاحتمالات الغريبة قبل خوض أية مخاطرة.

وقد تتضمن المخاطرة القيام بأى شىء غير مأمون العواقب، ويتدرج ذلك من الأنشطة البدنية التى تتطلب إفراز هرمونات الأدرينالين بكميات وفيرة مثل القفز بالمظلات والسباحة فى الهواء إلى الأنشطة التى تتطلب إعمال العقل والتفكير للقيام بمجازفات غير مضمونة النتائج مثل الاستثمار فى البورصة، وتكون الإثارة التى يحصل عليها الأشخاص شديدو الولع بالمجازفات هى الباعث الحثيث للإقدام على المجازفة، وفى بعض الأحيان، يقدم هؤلاء الأشخاص على القيام بجميع أنواع المجازفات دون أى اعتبار لعواقب هذه المجازفات، وهذا ما حدث مع إحدى الأسر وكانت النتائج كارثية؛ حيث كان الزوج مدمناً للقمار، وفقد كل ما يملك بما فى ذلك المنزل الذى يأويه هو وزوجته، الأمر الذى أدى إلى فشل العلاقة بينهما، وجعل الانفصال أمراً لا مناص منه.

إذا اجتمعت سمة الإقدام على المخاطر مع إهدار الجبهة للخلف، فإن الشخص الذى تجتمع فيه هاتان السمتان يتسم بحبه لقيادة السيارات

فائقة السرعة. وقد أخبرنى أحد عملائى ويدعى " مارك" بأن حلم حياته يتمثل فى امتلاك إحدى سيارات السباقات فائقة السرعة، وعندما بلغ "مارك" السادسة عشرة من عمره، أصبح متيماً بخوض سباقات السيارات حول الحقول، ثم تمكن بعد ذلك من الفوز بعدة مسابقات، ثم ما لبث أن لزم الفراش لعدة شهور على أثر حادث أليم تعرض له فى أحد السباقات. ولكن ذلك لم يثنه عن استئناف المشاركة فى سباقات السيارات مرة أخرى؛ ولكن هذه التجربة القاسية كانت تتطلب منه المزيد من الانتباه والتركيز، فكان ينبغى له أن يعتبرها إشارة تحذيرية إلى ما يمكن أن يحدث إن هو واصل خوض مثل هذه السباقات، وهذا ما حدث بالفعل بعد تحطم سيارته؛ حيث ترك سباقات السيارات وعمل بوظيفة أخرى، ولكنها لم تمنحه المستوى نفسه من الرضا وإشباع رغباته ؛ ولكنه سرعان ما وجد ضالته واشتغل بالعمل الذى يحبه وهو سوق العقارات، وقد أخبرنى بنفسه ذات مرة بأنه " ينبغى على المرء أن يفعل الشىء المناسب فى الوقت المناسب"، وفى هذا العام اشترى اثنتين وعشرين شقة فى مدينة لندن، وأخذ يضارب فى سوق العقارات إلى أن بلغت استثماراته الحد الأقصى من المجازفة، ولقد كانت إثارة المجازفة هى المحرك الرئيسى الذى يدفعه فى جميع شئون حياته، وعدم إشباع هذه الرغبة بداخله يفقده لذة الحياة التى تصبح غايةً فى الكآبة، والغريب أنه لا يعتبر كل هذه المغامرات من قبيل المجازفة، لأنه قادر على النجاح فيها جميعاً.

إن الأشخاص الذين تتوافر فيهم سمة الإقدام على المجازفة يستمتعون جداً بالشعور بالخطر والإثارة، فقد تجدهم يخالفون القانون ويمارسون الأنشطة المشبوهة لا لشىء إلاَّ للحصول على قدر كبير من الإثارة، وقد أجريت مقابلةً شخصيةً مع أحد الرجال، سأسميه "جاك" الذى قال لى إنه مدمن لإنفاق المال، ولكن بمجرد إتمام عملية الشراء، وأياً كانت السلعة التى يشتريها سواء كانت ملابس غالية أو سيارة أو أى شىء يثير اهتمامه، يشعر ببعض الأسى والألم بداخله؛ لأن الإثارة والمتعة التى يحصل عليها من إنفاق المال تكون قد انتهت بانتهاء عملية الشراء. صحيح أنه يحصل على قدر كبير من المتعة والإثارة جراء عمليات الشراء التى يقوم

بها، ولكن هذه الإثارة لا تدوم إلا لوقت قصير، ثم يتلاشى كل شيء ويشعر بالفراغ مرةً أخرى؛ حيث إن تعوده على الإثارة الناتجة عن المجازفة بشراء أى شيء جعلت منه إنساناً سطحياً وأفقدته لذة الحياة، حتى فى أثناء ممارسته لكرة القدم الأمريكية، كان يستمتع بالمجازفات البدنية، وكان هذا هو كل ما تمثله له لعبة كرة القدم، كما تعود على القيام ببعض المجازفات الأخرى المتمثلة فى القيام بالحركات الخطرة التى تنطوى علي قدر كبير من المجازفة، وكانت هذه المجازفات لا تعدو كونها لعبةً مسليةً بالنسبة له، وكان لا يخشى شيئاً.

أخبرنى أحد عملائى ويدعى "ستيف" - وهو يعمل فى الشرطة - بأنه طالما استمتع بالمشاركة فى الدوريات التى تنطوى على قدر كبير من الخطورة والمجازفة، وكان يستمتع كثيراً باقتحام الأبواب ومطاردة الخارجين عن القانون نظراً لتوافر عنصر المجازفة فى هذه المهام، كما كان يستمتع بالوجود فى مسرح الأحداث والمشاركة فى أكثرها عنفاً وإثارة، وبما أنه فى ريعان شبابه ويغمره عنفوان الشباب، فنجده متيماً بمطاردة السيارات المسرعة فى الشوارع، وهناك بعض الأشخاص الذين لا يصلون أبداً إلى درجة التشبع من المجازفة، فهم لا يكادون يخرجون من مجازفة حتى يقوموا بأخرى ويقوموا بكل ما من شأنه أن يمنحهم الإثارة والمتعة التى ينشدونها، ويرجع ذلك إلى رغبتهم فى العيش فى حياة غير مستقرة.

وهذه إحدى عميلاتى وتدعى "آن" ذكرت لى أنها تحب استثمار أموالها فى أى مجال يتسم بالمجازفة، وينطوى على قدر كبير من المخاطرة، وكان شعارها فى الحياة " السعى وراء المجازفة أينما وجدت"، وكان زوجها كذلك يستمتع بالمجازفة بالمال، وبطبيعة الحال، كانت

رغبتهما المشتركة بالمجازفة بالمال تمثل تهديداً كبيراً لمخططهما المالي. وفي الحقيقة لم يكن المال بالنسبة لهما ذا أهمية تذكر، وكانت قيمته تتمثل فقط في مساعدتهما في القيام بعمليات شراء كبيرة، وذات مرة خرج الزوجان معاً في رحلة بحرية على متن قارب صغير. وسقطت "آن" من وعلقت أسفله بواسطة سترة النجاة التي كانت ترتديها، وازداد الوضع سوءاً عندما سقط زوجها أيضاً ولم يكن يجيد السباحة، وبطريقة أو بأخرى نجيا من حادثة مفجعة كادت أن تودى بحياتهما، ولكن ذلك لم ينل من حماستهما شيئاً، ففي اليوم التالي، أعادا الكرة واستأنفا رحلتهما البحرية مرةً أخرى، وفي وقت لاحق، قامت هي وزوجها بمجازفة أخرى تتمثل هذه المرة في تسلق الجبال، وفي أثناء هبوطهما، رأت "آن" آثار أقدام أسد إلى جوار آثار أقدامها بما يعني حتماً وجود أسد في المنطقة، وبدلاً من أن ينتابها الرعب، أمدتها هذه التجربة بقدر كبير من الإثارة والتشويق.

أما "إيفا" فالمجازفة بالنسبة لها تتمثل في القفز من فوق الأماكن الشاهقة، الأمر الذي يمنحها شعوراً كبيراً بالاستسلام التام، وعندما قفزت ذات مرة من فوق أحد الكباري، بادرت بوصف هذه التجربة أنها حقاً تجربة مخيفة ومرعبة؛ ولكن بمجرد زوال الشعور بالخوف الذي انتابها بعد القفزة مباشرةً، سعت بشتى الطرق إلى تكرار التجربة مرةً أخرى والقفز من ارتفاع جديد، وعلى الرغم من أنها لم تكن متأكدةً من نجاحها هذه المرة واحتمال تعرضها للأذى، فقد قالت لنفسها: " ولم لا؟ دعني أخض التجربة على أية حال"، ويرجع ذلك إلى رغبتها العارمة وولعها بخوض المغامرات والمجازفات ليس هذا فحسب، وإنما أخذت على عاتقها تدريب الآخرين على القيام بالمجازفات، وتشمل المجازفات أيضاً المجازفة العاطفية ومصارحة الآخرين وإخبارهم بالحقيقة والتعبير عن المشاعر بصراحة تامة.

إذا كنت من هواة المجازفة، فيتعين عليك أن تضع في اعتبارك تأثير المجازفة التي تقوم بها على الأشخاص الآخرين في حياتك، ويمكنك أن تمارس رياضةً معينةً، أو تنخرط في ممارسة بعض الأنشطة التي تلبي حاجتك وتشبع رغبتك في القيام بالمجازفات، ولا تفترض أن الذين

يتسمون بإقدام منخفض على المجازفة سيسعون جاهدين إلى احتضان رغبتك فى المجازفة، ومساعدتك فى تلبية هذه الرغبة، وإذا كنت من هواة المجازفة بالمال، فاحرص على ألا يؤثر ذلك على ميزانيتك، خاصة إذا كنت تعول أسرةً وتتحمل مسئوليتها، واعلم أن العديد من العلاقات الزوجية قد فشلت نتيجةً للمجازفة المتهورة بالمال، ويجب أن تطرح على نفسك السؤال التالى: " هل تستحق المجازفة بالمال أن أفقد ما أملك؟ ".

الأطفال

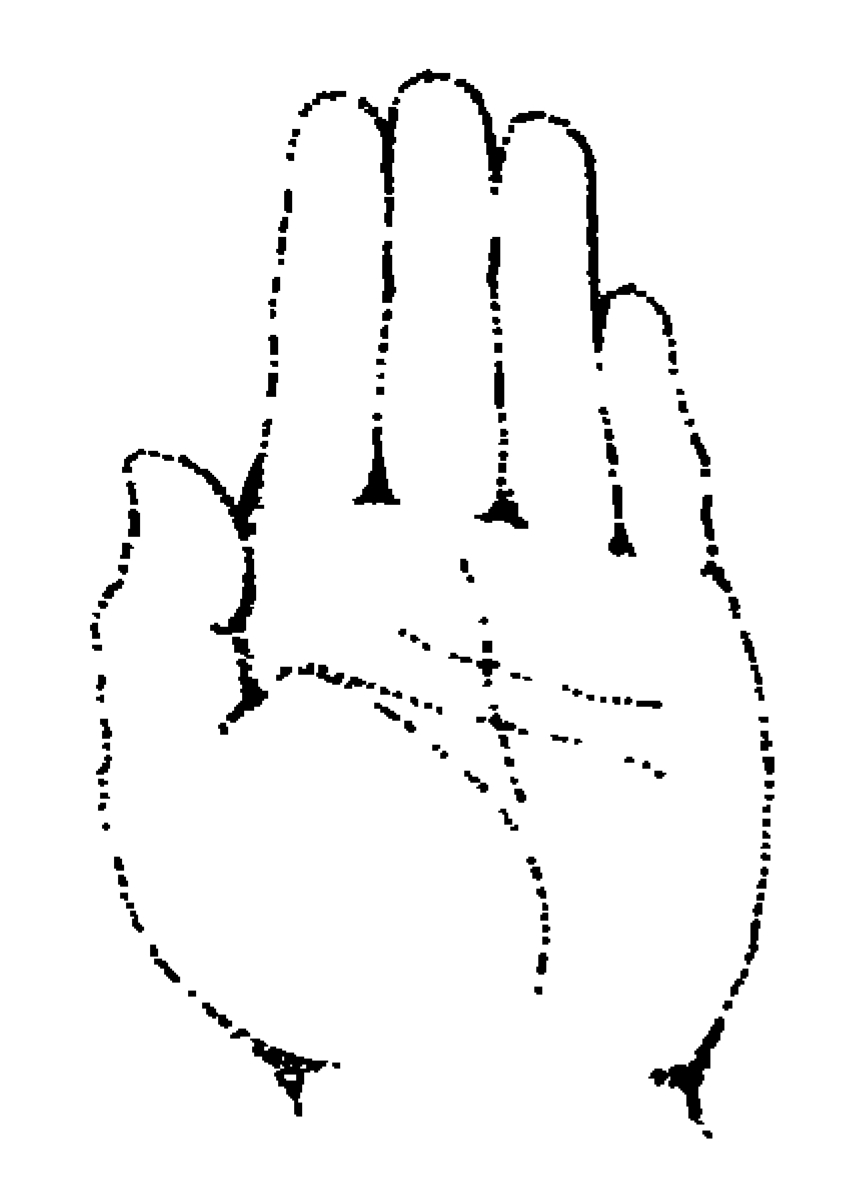
كلمة للوالدين: إذا كان أطفالكما ممن يستمتعون بممارسة الأنشطة التى تنطوى على قدر كبير من المخاطرة، فتأكدا أولاً أنهم مدربون جيداً على ممارسة مثل هذه الأنشطة حتى تطمئنا ويهدأ بالكما ولا تشعران بالقلق عليهم، وحتى لا يؤذون أنفسهم جراء ممارسة هذه الأنشطة.

ومن الأهمية بمكان أن تحاول التعرف على سمة الإقدام على المخاطرة لدى أبنائك وهم فى مرحلة المراهقة، وإلاً فإنهم قد يوجهون هذه الطاقات الوجهة السلبية كأن ينحرفون مثلاً، أو يشاركون فى سباقات السيارات التى تنطوى على خطورة عالية؛ لذا اعمل على توجيه هذه الطاقات إلى ممارسة الرياضة أو غيرها من الأنشطة الأخرى التى تشبع رغبتهم فى المجازفة، واعلم أن المكافأة واللذة التى يتوق إليها هواة المجازفة هى الإثارة والتشويق التى يحصلون عليها من تجربة المجازفة، وعادةً ما يصعب فهم هذا الأمر على الوالدين اللذين تشير سماتهما الشخصية إلى اتصافهما بطبيعة تميل إلى الحذر والحيطة، وإن إدراكنا لهذه الرغبات فى أبنائنا ومساعدتهم فى إشباع هذه الرغبات يمكننا من توجيههم وإرشادهم فى سنوات عمرهم الأكثر حرجاً.

وعلى النقيض من ذلك، نجد أن الأشخاص ذوى الإقدام المنخفض على المجازفة، أو أولئك الذين يعملون حساب كل شىء قبل خوض المجازفات، يتصرفون بتحفظ كبير، فهم لا يقدمون على أية مجازفة إلاً بعد دراسة جميع جوانب الموقف والنتائج التى قد تترتب على هذه

المجازفة، وتتمثل المجازفة فى نظر هؤلاء الأشخاص فى تغيير وظائفهم أو تغيير محل الإقامة، والانتقال للعيش فى مدينة جديدة، أو المشاركة فى نشاط جديد، وقد تبدو الأنشطة التى يعدونها من قبيل المجازفة كئيبة وتافهةً فى نظر الأشخاص ذوى الإقدام المرتفع على المجازفة؛ حيث إن مجرد مشاركتهم فى نشاط جديد تخرجهم من منطقة الراحة وتسبب لهم التعب، وهكذا نرى أنهم يرون القيام بالمجازفات من منظور مختلف، وأن مستوى المجازفة عندهم يختلف تمام الاختلاف عن مستوى المجازفة الذى يقدم عليه هواة المجازفة، وعلى هذا، إذا كنت ممن يتسمون بالحيطة والحذر وأقدمت على فعل شىء ينطوى على عنصر المجازفة، فينبغى لك أن تدرس الموقف جيداً، وتتعرف على جميع الاحتمالات والتبعات التى قد تنتج عن هذه المجازفة، وهذا من شأنه أن يمكنك من التعامل مع الموقف الذى تمر به بمزيد من الثقة، وفى الوقت نفسه، لا تضعف من عزيمة الأشخاص الذين يبحثون عن المجهول ولا تثبط همتهم.

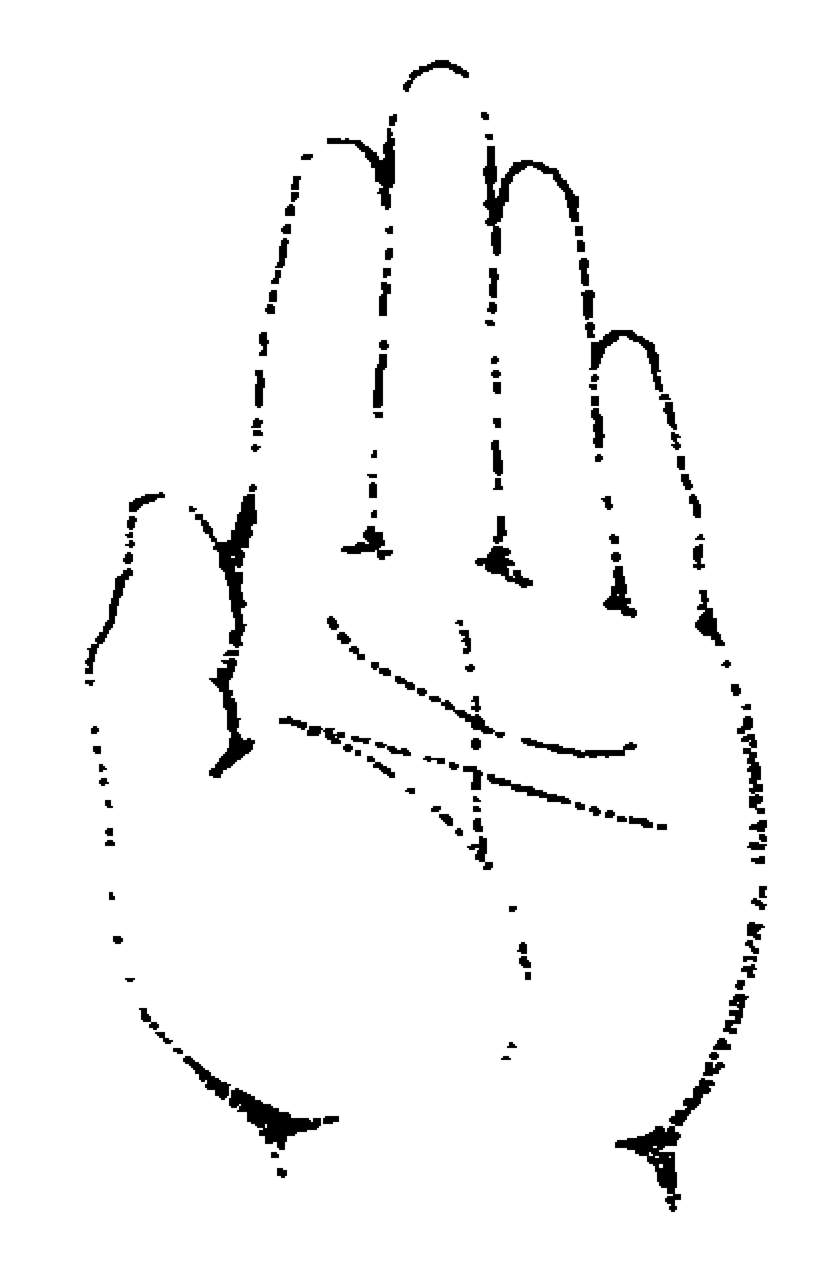
إذا اجتمع فى الشخص مزيج من سمات الإقدام على المجازفة والوجه الضيق وحب المنافسة (والتى تشير إليها اتساع الرأس فوق الأذن) فمثل هذا الشخص يشعر برغبة جامحة فى القيام بالأنشطة التى تنطوى على قدر كبير من المجازفة والخطورة غير مأمونة العواقب، وهذا أمر يدعو للفزع، وعادةً ما يحرك هؤلاء الأشخاص دافع قوى يدفعهم للأمام دائماً، وإن حال هؤلاء كمن يعرض حياته للخطر دائمًا، ويقف على حافة الهاوية متسائلاً عما يمكن أن يفعله فى الحياة.



الثلاثة أصابع الوسطى

متقاربة فى الطول

براعة اليد مرتفعة



الثلاثة أصابع الوسطى

مختلفة فى الطول

براعة اليد منخفضة

تتحدد براعة اليد من خلال الثلاثة أصابع الوسطى؛ لذا انصب كفك أمامك واضمم الأصابع إلى بعضها البعض، ثم انظر إلى الثلاثة أصابع الوسطى هل هى متقاربة فى الطول؟ إذا كانت كذلك، فهذا يدل على أن يدك على قدر كبير من البراعة والمهارة.

إن الأشخاص الذين تتوافر لديهم هذا السمة يتمتعون بمهارة فطرية فى تناول الأشياء، والتحكم فيها بفعالية كبيرة، خاصةً إذا كانت أطراف الأصابع عريضة، وعادةً ما يتسم هؤلاء الأشخاص بمهارة فطرية فى الأعمال اليدوية، ولذلك يطلق عليهم "بارعون" بالفطرة، وتتجلى هذه السمة فى ميكانيكى السيارات والنجارين والمدلكين وأطباء الأسنان والرسامين، وإذا لم تكن "بارعاً" بالفطرة - أو ممن يتسمون بالمهارة فى الأعمال اليدوية - فيمكنك أن تستأجر شخصاً ما ليقوم بهذه الأعمال نيابة عنك.

وتزداد هذه القدرة الفطرية فى استخدام اليد إذا كان الشخص من ذوى الشعر الناعم وطرف الإطار الخارجى للأذن مدوراً بعض الشيء (أى أنه محب للموسيقى)، فيما يكون حاجب العين مستقيماً ومستوياً، وهؤلاء الأشخاص يتمتعون ببراعة فائقة فى استخدام اليد.

سألت طبيب أسنان ممن يتسمون بهذه السمات عن سبب اختياره لهذه المهنة وكانت إجابته: "لطالما استمتعت بالعمل بيدى، ومن ثم وجدت أن هذه المهنة تناسبنى كثيراً، أو تدر علىّ ربحاً معقولاً".

إذا كان أطفالك ممن يتسمون ببراعة فائقة فى استخدام اليد، فاشترِ لهم الدمى والألعاب التى تتطلب مهارةً عاليةً فى استخدام اليد، ودقةً محكمةً تمكنهم من تنمية مهاراتهم الفطرية، واحرص على تشجيعهم وتقديم الدعم لهم كلما تمكنوا من تحقيق بعض النتائج، حتى إذا كانت هذه النتائج لم تصل بعد إلى مستوى توقعاتك منهم، وإذا كان أحد أبنائك يتمتع بمهارة فائقة وقدرة فطرية فى الرسم والأعمال التى تتطلب براعةً كبيرةً فى استخدام اليد فى حين أن ابنك الآخر لا يتمتع بنصف هذه القدرات، فيتعين عليك أن تشجع الابن الأقل مهارةً وترشده إلى ممارسة نشاط آخر يمكنه التميز فيه، واحرص على توضيح الجوانب الإيجابية التى يتمتع بها كل منهما.

تقابلت مع الكثير من الأشخاص الذين اتبعوا نصائح والديهم فيما يتعلق بالوظيفة التى يشتغلون بها، وكانت معظم هذه الحالات تعانى من الإحباط الشديد والشعور بالنقص وعدم الرضا عما أنجزوه فى حياتهم؛ لأن نصائح والديهم لم تكن تتوافق مع سماتهم الشخصية، وعلى العكس من ذلك، تقابلت مع بعض الأشخاص الذين رفضوا الإذعان إلى محاولات والديهم لفرض وظيفة معينة عليهم، وآثروا اختيار الوظائف التى يحبونها على الرغم من المعارضة الكبيرة وقلة الدعم من جانب أسرهم وأصدقائهم، وقد أخبرنى هؤلاء أنهم اعتادوا سماع تعليقات ساخرة مثل: "لن تحقق أى مال من هذا العمل" و" كيف ستعيش بهذا الدخل المتواضع؟ " أو " كان أبوك محامياً، ونريدك أن تحذو حذوه وتسير على نهجه". هل تريد ذلك

حقاً؟ هل تتطلع إلى الذهاب إلى العمل كل يومٍ والحماس يغمرك لبدء العمل؟ أعتقد أن الكثيرين لا يريدون ذلك فعلاً.

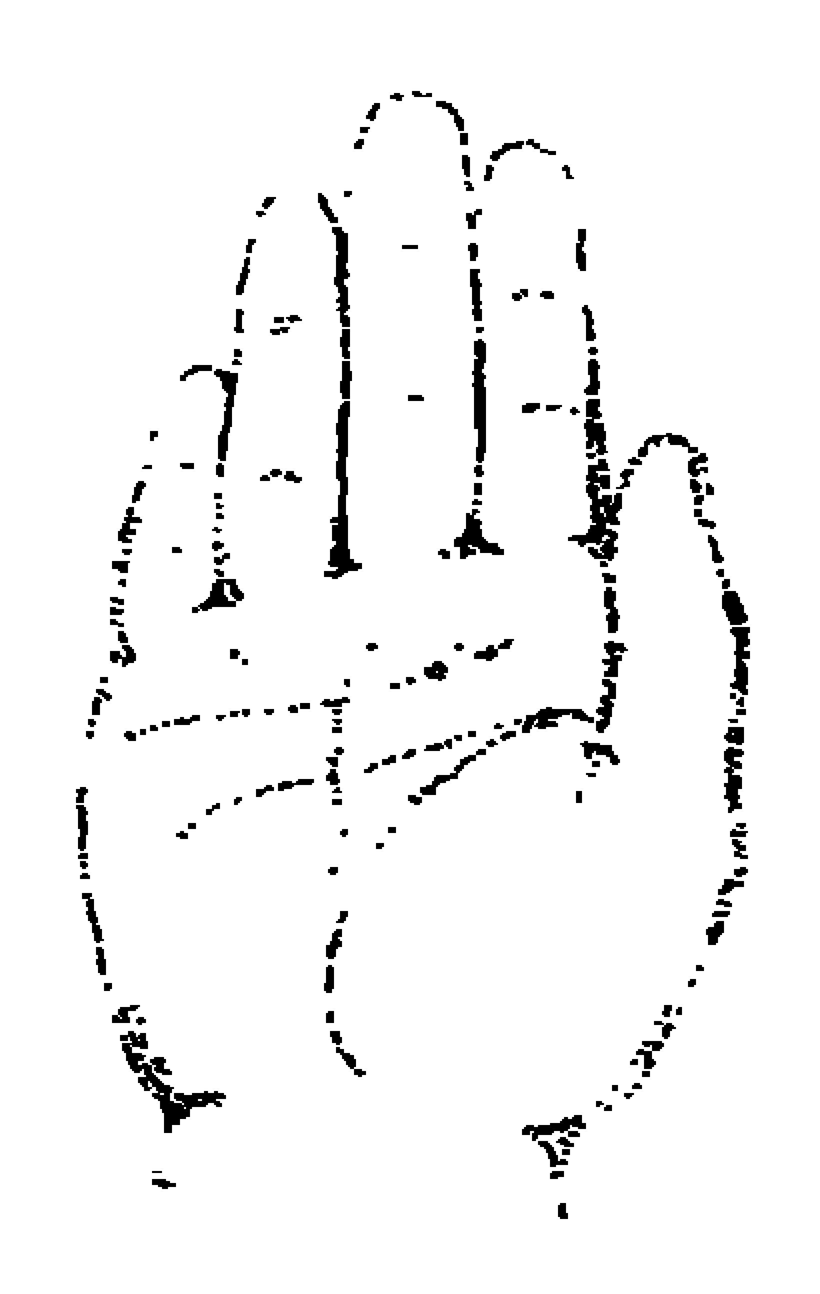
الوظائف المناسبة لهذه السمة

وتشمل هذه الوظائف المدلكين، والأطباء اليدويين (وهم الأطباء الذين يعالجون الأمراض العصبية عن طريق تحريك المفاصل وتدليك العمود الفقرى) والأطباء وأطباء الأسنان ومصففى الشعر والنجارين وميكانيكى السيارات والموسيقيين.

الهوايات المناسبة لهذه السمة

الأشغال الخشبية، الحياكة، النقش، التطريز، صناعة الفخار، النحت، صناعة المجوهرات، الرسم، صناعة وتركيب الفسيفساء، والعزف على الآلات الموسيقية.

المشاعر الجياشة والعواطف الجارفة



الإبهام ينتهى عند العقلة الأولى للسبابة

غضب عارم وانفعالات عاطفية

عندما يصل الإبهام إلى العقلة الأولى للسبابة، فهذا يدل على أن الشخص قد يشعر بغضب عارم أو انفعالات عاطفية كبيرة، حيث إنه عادةً ما يشعر بمشاعر جياشة وعواطف جارفة بدرجة أكبر من غيره ممن لا تتوافر لديهم هذه السمة، وحتى يتسنى لك ملاحظة هذه السمة، لابد أن تكون الأصابع منتصبةً وملامسةً بعضها البعض، بحيث يكون الإبهام ملاحقاً للسبابة وموازياً لها، ومن المهم جداً أن تتأكد من استقامة الأصابعٍ وانتصابها؛ حيث إن ملاحظة اليد عند انثنائها قد يعطيك انطباعاً خاطئاً عن طول الأصابع.

إن الأشخاص الذين تتحقق فيهم هذه السمة قد ينفجرون ويتميزون غيظاً فى لحظة ودون سابق إنذار، حيث إنهم يغضبون بسرعة مذهلة، ولكن هذا الغضب غالباً ما يتلاشى بسرعة كما جاء بسرعة، وما إن ينضج هؤلاء الأشخاص ويصلون إلى سن الرشد، حتى يتعلموا كيفية التحكم فى مشاعر الغضب التى تنتابهم ويرجع ذلك إلى إدراكهم مدى المتاعب التى قد يجرها عليهم إطلاق العنان لهذه المشاعر للتعبير عن نفسها، وقد ينفجر

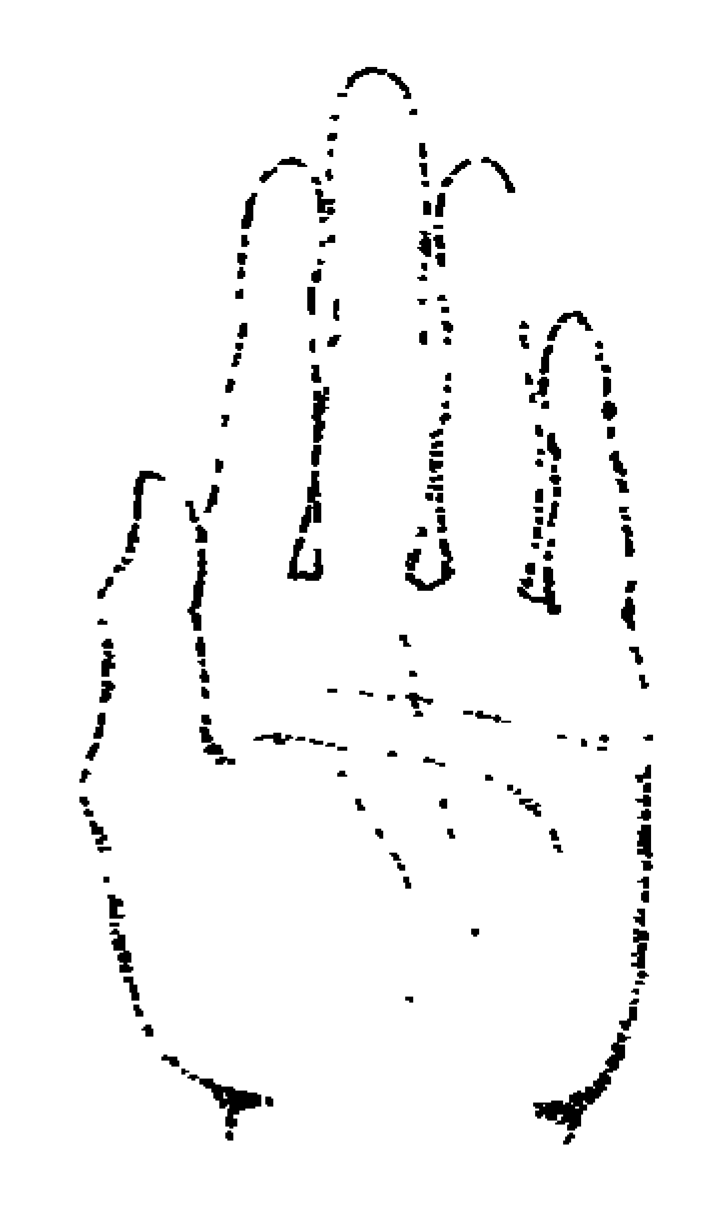
هـؤلاء الأشـخاص غيظـاً كلمـا تعرضـوا لموقـف يـثير سـخطهم ويـشعرهم بالتهديد، ولذلك، قد يرغبون فى إيذاء أى شخص يـسبب لهـم المتاعـب، وغالباً ما يصبون جام غضبهم على أحد أفراد الأسرة، ومع ذلك، وكما هـو الحال فى جميع الـسمات الشخـصية، فثمـة إمكانيـة لـضبط ردود أفعالنـا والتحكم فيها عند الغضب، وإذا لم يقـم هـؤلاء الأشـخاص بـضبط أنفـسهم عند الغضب قد يتفجرون غيظاً ويثورون إذا خرج الموقف عـن الـسيطرة ولم ينفذ الناس ما قيل لهم، أو ما اتفق عليه.

كانت "سالى" تعد وجبة العشاء وقد لاحظت أم زوجها أن الطعام يغلـى على الموقد منذ وقت طويل فأطفأت الموقـد ظنـاً منهـا أن الطعـام قـد جهـز بالفعل، فاحمر وجه "سالى" من الغيظ، واعتقدت أن هـذا التـصرف صـورة أخرى من صور التدخل فى حياتها، وفى لحظـة غـضب، أخـذت الطعـام وسـكبته فـى حديقـة المنـزل، وهـذا مثـال جيـد لخـروج هـذه الـسمة عـن السيطرة، وكان يمكن لـ " سالى " أن تتصرف بطريقة أخـرى، وذلـك بـأن تجلس بمفردها للحظة، وتحاول تهدئة نفسها قبل أن تقدم علـى فعـل أى شيء.

وجدير بالـذكر أن سمـة الانفعـال والغـضب تظهـر فـى الرجـال بـشكل أوضح، وعـادةً مـا توجـد الملامـح الجـسمانية التـى تـشير إليهـا فـى اليـد اليمنى، وأحياناً فى اليد اليسرى، وفى أحيـان أخـرى، يمكـن ملاحظتـها فى كلتا اليدين، فلقد تقابلت شخصياً مع أحد الرجـال ممـن تتـوافر فـيهم هذه السمة فى كلتا اليـدين ـ حيـث يـصل إصـبع الإبهـام إلى العقلـة الأولى للسبابة فى كلتا اليدين، وقد أدى هـذا إلى فـشل زيجاتـه المتعـددة نتيجـةً لتصرفاته الانفعالية والغضب العـارم الـذى لا يكـاد يبرحـه، وثمـة جانـب إيجابى لهذه السمة، وهو أن هؤلاء الأشـخاص يهرعـون إلى مـد يـد العـون كلما شعر شخص آخر بالخطر والتهديـد، فكـثيراً مـا نـسمع عـن الأعمـال العظيمة والبطولية التى يقوم بها هؤلاء الأشـخاص فـى الأوقـات الحرجـة، كأن يقوم أحدهم برفع السيارة عن أحـد الأشـخاص بعـد تعرضـه لحـادث أليم، ومرد ذلك إلى الطاقة الكبيرة التـى تتفجر بـداخل هـذا الـصنف مـن الناس، ولكن لابد من توجيه هذه الطاقـة الوجهـة الـصحيحة، وذلـك مـن

خلال إرشادهم إلى ممارسة رياضة معينة تتطلب بذل جهد كبير، والتدرب فى صالات رفع اللياقة البدنية (الجيمانيزيم) أو ركوب الدراجات أو حتى رفع الأثقال، وقد أخبرنى رجل مهذب بأنه عادة ما يشعر بمزيد من التوازن والتحكم فى طاقاته بعد ممارسته هذه التدريبات وقد مكنه ذلك من التعامل مع المواقف العصيبة بشكل أفضل فى كل مرة يتعرض لها، ولذلك تجده يتعمد السير لمسافات طويلة لتهدئة نفسه كلما شعر بالغضب.

ويعتبر فهم هذه السمة ومعرفة كيفية التحكم فيها من الأهمية بمكان بالنسبة للأطفال؛ حيث يمكنهم ذلك من تفريغ شحنات الغضب التى بداخلهم قبل أن تجر عليهم الكثير من المشاكل، وإذا اجتمعت هذه السمة مع سمة التسامح المنخفض والتوازن العكسى (والذى يشير إليه بروز الرأس بشكل أكبر فى المنطقة الواقعة خلف الأذن إذا استعرضنا قطاعاً عرضياً للوجه) فإن ذلك قد يؤدى إلى تأزم الموقف، واحتمال انفجاره فى أى وقت، خاصةً إذا كان الشخص قد نشأ فى بيئة متعسفة تتسم بالغلظة والقسوة.



الفراغات بين الأصابع

شخص مهتم بالفلسفة

فى عام ٣٠٠٠ قبل الميلاد تقريباً، لاحظ قدماء المصريين أن ثمة علاقة وثيقة بين الفراغات الموجودة بين الأصابع وميل الأشخاص إلى الفلسفة واهتمامهم بها فإذا بسطت يدك بحيث تكون الأصابع فى وضع مستقيم فى مواجهة مصدر الضوء، فإنك قد تلاحظ قدراً معيناً من الفراغ بين الأصابع ترى الضوء من خلاله، وكلما زادت هذه الفراغات أو زادت كمية الضوء التى تتخلل هذه الفراغات، كان ذلك مؤشراً على زيادة الميول الفلسفية لدى الأشخاص، وهؤلاء الأشخاص يدأبون على مواصلة البحث عن إجابات فلسفية لأمور مبهمة تتعلق بالروح واستكشاف الذات، وكلما زادت الفراغات، عظم البحث، ولا يهدأ لهم بال أو ينعمون بالراحة حتى يحققوا التوازن فى حياتهم ويشبعوا رغبتهم فى معرفة بواطن الأمور؛ حيث إن هؤلاء الأشخاص يتمتعون بحس فطرى بالقيم الروحانية والبحث فيما وراء العالم المادى المحيط بهم، وقد يمضى هؤلاء الأشخاص حياتهم كلها فى مواصلة البحث عن إجابة شافية للأمور التى تؤرقهم وتشغل بالهم من أجل التوصل إلى نمط حياة يتسم بالعمق ويمنحهم الشعور بالرضا.

ويفضل الأشخاص ذوو الميول الفلسفية أن يحيطوا أنفسهم بكومة من كتب الفلسفة، وتراهم يعمقون دراستهم فى هذه الكتب للتوصل إلى غايتهم المنشودة فى رحلتهم الداخلية، وفى بعض الأحيان، يهيم هؤلاء الأشخاص على وجوههم ويجوبون أقطار الأرض بحثاً عن إجابات للأسئلة التى بداخلهم عند أحد الفلاسفة هنا أو هناك، حتى وإن تطلب ذلك أن يسافروا إلى الهند، ومنهم من يلجأ إلى الدين عساه يجد فيه ما يبحث عنه، وإذا اجتمعت هذه السمة مع سمات أخرى مثل نعومة الشعر وضيق العين وارتفاع الجبهة (وهذه السمة تدل على الذكاء) وبروز الملامح الجسمانية، كأن يكون الشخص مستدق الرأس، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم كل هذه السمات قد يستغرقون فى التفكير فى أمر ما إلى الحد الذى يفقدهم الإحساس بما يدور من حولهم.

وقد يفتن العديد من هؤلاء الأشخاص بتعلم قصص مختلفة عن ماهية الحياة، وغالباً ما يلجئون إلى البحث عن إجابات لأسئلتهم فى ثقافات وفلسفات أخرى مثل الفلسفة الغربية أو فلسفة الهنود الحمر السكان الأصليين للولايات المتحدة؛ حيث ترتبط التقاليد الروحانية لهذه الثقافات بالعلاقة بين الروح والأرض، وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى بأنها الآن تستخدم الرسم فى تناولها لبعض الأسئلة الفلسفية التى تدور بداخلها، وأنها تتمكن بالفعل من إيجاد إجابات لهذه الأسئلة فى الرسم.

يعقد فى ضاحية "فيرفاكس" شمال مدينة "سان فرانسيسكو" حدث شهرى يطلق عليه "جاردن جارون" أو "حديقة المرح"، وفى هذا الحدث الشعبى، يجتمع الناس ويقومون بكل ما من شأنه أن يشعرهم بالسعادة والمرح ويزيل عن كاهلهم أعباء الحياة ومشاكلها كالرقص والاستماع إلى الموسيقى الهادئة، وعادة ما تزين حجرات الموسيقى خافتة الإضاءة بعض المظلات التى تنسدل على جدرانها، وتتدلى من سقفها بما يضفى على الأمسية جواً من البهجة والفرح، ويأتى الناس إلى هذا المكان الرائع للهروب من الروتين اليومى الذى يلاحقهم أينما حلوا، ويشترك كل من يحضر هذا الحدث فى سمة معينة، ألا وهى ميلهم إلى الفلسفة (والذى تشير إليه الفراغات التى تتخلل أصابعهم ونعومة شعرهم وضيق وجوههم)،

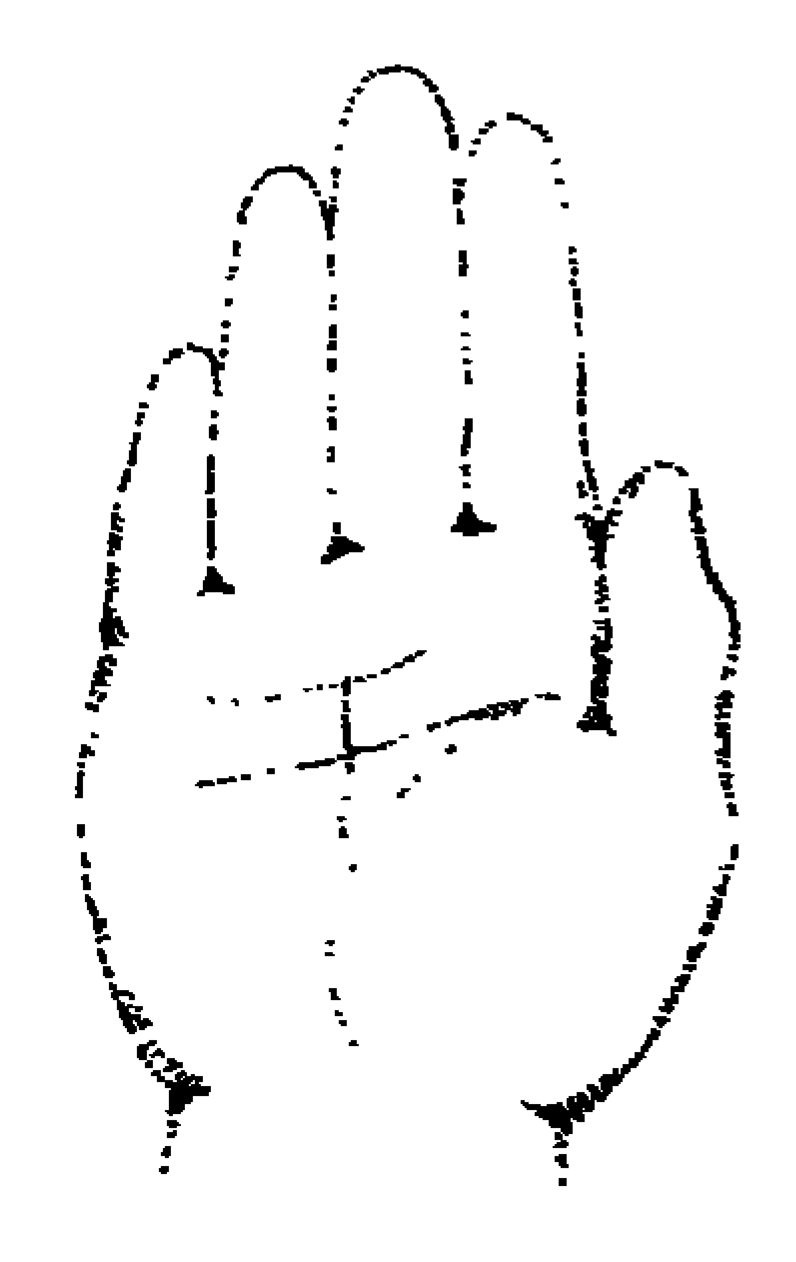
ولطالما كنت أقول للعديد من الأشخاص من "مارتين كونتى" كنت أتوقع مجيئكم إلى حديقة المرح والمشاركة فى هذا الحدث الرائع، وكان هؤلاء الأشخاص يشعرون بدهشة كبيرة ويتساءلون كيف عرفت ذلك، والحقيقة أن بعض السمات العامة تكون أسهل فى قراءتها أكثر من غيرها.

الوظائف والهوايات التى تناسب هذه السمة

تتعدد اهتمامات الأشخاص ذوى الميول الفلسفية لتشمل الاهتمام بالأمور الدينية والفلسفية والميتافيزقية، وفيما يتعلق بالوظائف والأعمال التى تناسب هذه السمة، يمكن لهؤلاء الأشخاص أن يعملوا فى مجال السياسة، كأن يعمل وزيراً مثلاً، أو يقود ورش العمل والمؤتمرات التى تتناول أموراً فلسفية.

المشاهير ذوو الميول الفلسفية

" محمد على كلاى"، و " جوليا روبرتس"، و "أندريه أجاسى".



خط القلب قصير

شخصية انطوائية

يفضل بعض الناس الانفراد بأنفسهم والانعزال عن الآخرين لبعض الوقت، ويشار إلى هذه السمة بالخط الأفقى الذى يتوسط كف اليد على مقربة من قاعدة الأصابع، وينتهى هذا الخط عادةً بمحاذاة إصبع السبابة مباشرة (لاحظ قصر الخط الموضح بالشكل أعلاه)، وبمجرد إشباع هذه الرغبة لديهم، يمكن أن يصبح الأشخاص الذين يميلون إلى العزلة بشكل كبير، أناساً اجتماعيين إلى حد كبير، وإذا كان أحد الزوجين يميل إلى العزلة، فإن الطرف الآخر قد يشعر بأن العلاقة الزوجية بينهما قد تدهورت، وأن شريك حياته لم يعد يرغب فيه.

يستمتع العديد من الأشخاص الذين تتوافر فيهم هذه السمة بممارسة الأنشطة التى تمنحهم الوقت الذى يحتاجونه للانفراد بأنفسهم، فعلى سبيل المثال، أخبرتنى إحدى عميلاتى بأن زوجها "أندرو" يفضل أن يطير مجسمات الطائرات الخاصة به فى منطقة نائية بعيداً عن الآخرين، وإنه يستمتع كثيراً بالشعور الذى ينتابه وهو يقف بمفرده فى هذه المساحة

الشاسعة ؛ حيث يشعر أن كل هذه المساحة له وحده دون أن ينازعه فيها أحد، في حين أن إحدى عميلاتي وتدعى "آن" تفضل قضاء معظم وقتها في حديقة الأعشاب الخاصة بها؛ لأنها تمنحها الحيز والمساحة التي تحتاجها.

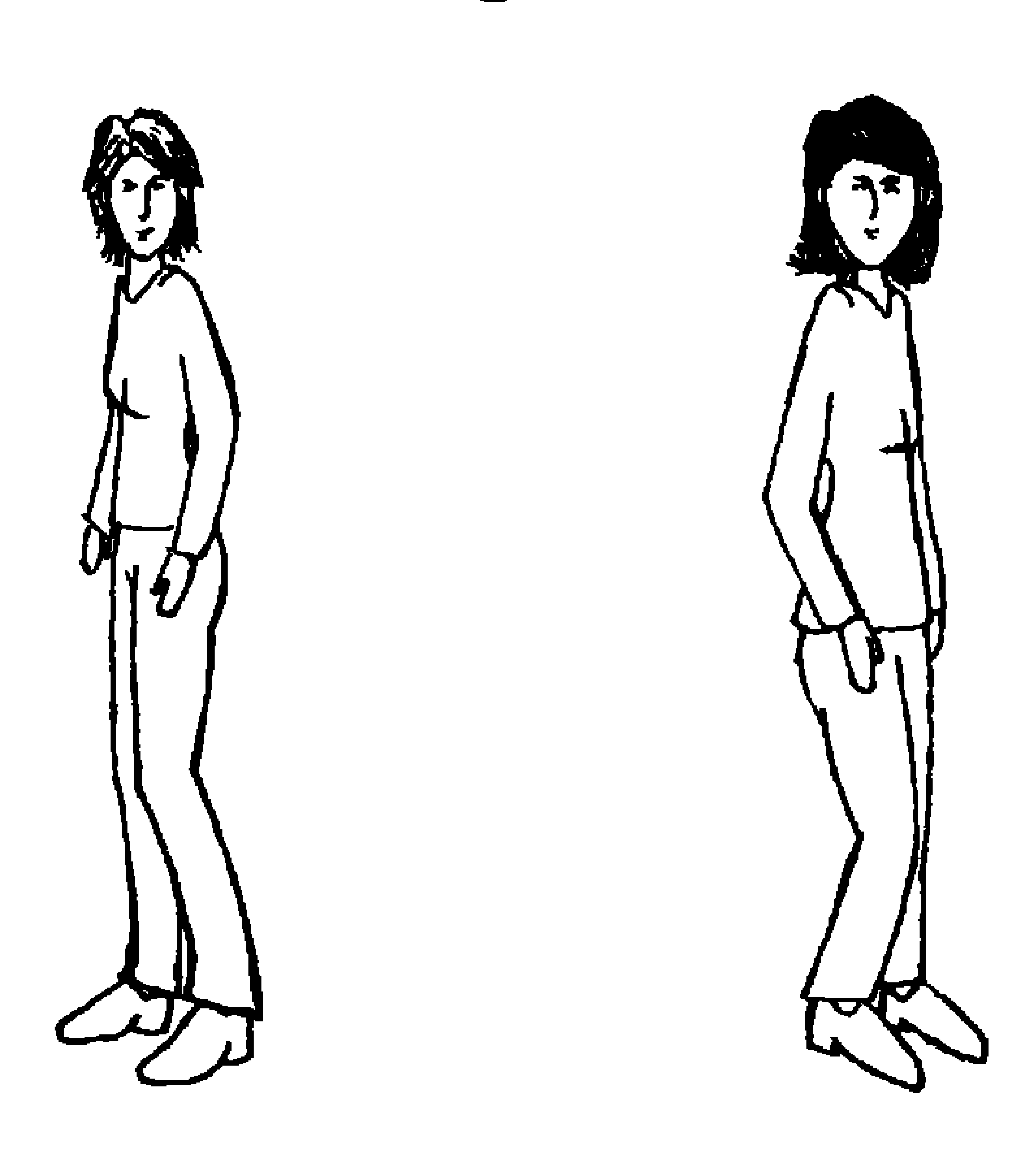
وبالمثل، تشعر عميلة أخرى وتدعى "أماندا" برغبة كبيرة في الجلوس بمفردها والانعزال عن الآخرين لبعض الوقت دون أن يؤثر ذلك على علاقتها بالآخرين، وقد وجدت "أماندا" أن حاجتها إلى الاختلاء بنفسها وقضاء بعض الوقت في عزلة عن الآخرين لا تقل بأي حال من الأحوال عن حاجتها للناس من حولها، وأن عليها الجمع بين الرغبتين وتلبية كل منهما دون أن تؤثر إحداهما على الأخرى؛ ولكن ذلك جعلها تعيش في شد وجذب وصراع داخلي حرمها من الشعور بالاتزان في حياتها، وهي حاجة ماسة إلى وجود الناس من حولها؛ ثم فجأةً تشعر بالملل وتحجم عن التواصل مع المحيطين بها وترغب في الهرب إلى عالمها الخاص لتقضي فيه بعض الوقت بمفردها، وعندما تشبع هذه الرغبة في الانعزال عن الآخرين، تعود إلى أصدقائها مرة أخرى وتتعامل معهم وكأن شيئاً لم يكن، الأمر الذي يربك أصدقاءها كثيراً ويشعرهم بالضيق لأنهم يريدونها أن تبقى معهم لوقت طويل، وهكذا ظلت هذه السمة تشكل حجر عثرة وتحدياً كبيراً يهدد علاقاتها بالآخرين، والغريب أنها عندما تطلب من أصدقائها أن يرحلوا ويتركوها بمفردها، فإنها تريدهم أن يرحلوا في التو والحال، الأمر الذي يغضبهم كثيراً، ولم تكن "أماندا" تجد تفسيراً لهذه التصرفات، وظنت أن ذلك ضرب من الجنون، وأخذت تتردد على طبيب نفساني، ولكنها لم تجد عنده أية إجابات للأسئلة العديدة التي تدور برأسها، ثم جاءت إليَّ فأوضحت لها هذه السمة، فأحست بارتياح كبير وكأن جبلا جاثماً على صدرها قد سقط أخيرًا ولم تعد الهموم تثقل كاهلها؛ حيث قلت حدة الصراع الداخلي الذي ظلت تعاني منه طوال حياتها عندما بدأت تتفهم أن هذه التصرفات مردها إلى ميلها الفطري إلى العزلة، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا: "هل ستتغير "أماندا" بعد إدراكها هذا الأمر؟". يمكن أن يحدث ذلك بالفعل شريطة أن تعي جيداً تأثير سماتها

الشخصية على تصرفاتها والشد والجذب اللذين تحدثهما هذه السمات، أو على الأقل تدرك أن هذه المعلومات سوف تساعدها فى فهم نفسها بشكل أفضل.

وقد أخبرتنى عميلة أخرى، تميل إلى العزلة أيضاً، بأنها تشعر برهاب الاحتجاز ـ الخوف المرضى من الأماكن المغلقة أو المقفلة ـ والقهر عندما تعجز عن إيجاد مكان تقضى فيه بعض الوقت بمفردها، حيث إن بقاءها بمفردها لبعض الوقت يمنحها الفرصة لاستعادة توازنها وتجديد نشاطها وإعادة ترتيب أوراقها، ولذلك، فهى تؤكد على حاجتها للوقت الذى تنعزل فيه عن الآخرين.

وفيما يتعلق بالأطفال الذين لديهم هذه السمة، فإنهم قد يعمدون إلى الاختفاء عن الأنظار والاختباء فى حجراتهم ، أو فى مكان ما سرى فى الحديقة لا لشىء إلاً لحاجتهم لقضاء بعض الوقت بمفردهم بعيداً عن الآخرين، وفى هذه الحالة، يتعين على الوالدين أن يحترما هذه الرغبة ولا يقطعان عليهم خلوتهم، أما إذا طال الوقت الذى يقضيه الطفل بمفرده وزاد عن الحد، فهنا لابد من تدخل الأب والأم، لأن ذلك قد يكون مؤشراً على مشكلة ما فى حياة الطفل.

الفصل الرابع : القدمان



قدمان قصيرتان (خصر طويل) قدمان طويلتان (خصر قصير)

الشخص يمكنه الوقوف لفترة طويلة الشخص يمكنه الجلوس لفترة طويلة

العمل المكتبى الذى تقوم به " جنيفر " غالباً ما يمثل مشكلةً كبيرةً فى حياتها، وذلك لأنها تريد أن تقف وتتحرك فى جميع أرجاء الحجرة بدلاً من الجلوس على المكتب طوال اليوم، وفى بعض الأحيان، تشعر بإرهاق كبير ولا تقوى على مواصلة العمل ويتوقف عقلها عن التفكير، خاصةً عندما كان يطلب منها أن تعد تقريراً مملاً، وتلجأ "جنيفر" إلى المشى حتى تتخلص من التوتر الذى يسببه الجلوس لفترات طويلة، وإذا لم تفعل ذلك، فإنها تجد أخطاءً عديدةً فى تقريرها، وبمجرد قيامها من المكتب والسير للحظات يمكنها العودة إلى العمل بتركيز أكبر، ولذلك، فى المرة القادمة التى يقول لك أحدهم إنه لا يطيق عمله المكتبى، بادر بالنظر إلى طول قدميه.

الأقدام الطويلة والأقدام القصيرة

لكى تحدد مدى تناسب طول قدميك مع باقى أجزاء جسمك، قف أمام المرآة وانظر ما إذا كان قدماك أطول من الجزء العلوى من جسمك، وإذا كنت تنظر إلى شخص آخر، لاحظ ما إذا كان الجذع أو الجزء العلوى من الجسم أقصر أو أطول من قدميه، وثمة طريقة أسهل وهى أن تسأل الشخص ما إذا كانت قدماه قصيرتين أم متوسطتين أم طويلتين.

لماذا يعد طول القدم مهماً؟ يرجع ذلك إلى العلاقة المباشرة بين طول القدم واختيار العمل أو النشاط الرياضى الذى يمارسه الأشخاص، فنجد مثلاً أن الشخص قصير القدمين يجد صعوبةً كبيرةً فى الجلوس على المكتبِ الخاص به فى العمل طوال اليوم؛ لأن ذلك يشعره بعدم الارتياح، خاصةً إذا كانت المسافة بين أسفل الذقن إلى أسفل الأنف طويلة جداً، وقد أخبرنى العديد من قصار القدم من عملائى بأنه لكى يتأقلموا على الجلوس لفترات طويلة جداً فلابد من ممارسة الجرى أو التدرب فى صالات الألعاب الرياضية أو المشى لمسافات طويلة قبل المجىء إلى العمل أو فى أثناء ساعة الغداء، وهذا من شأنه أن يساعد الأشخاص ذوى القدمين القصيرتين فى إتمام يوم العمل دون مشاكل، وأحياناً يتغلب حب العمل على الحاجة للتجول فى أرجاء حجرة العمل وعدم التقيد بمكتب العمل؛ حيث يبدأ الناس فى التعود على ظروف العمل، ولكن بعد فترة يشعر هؤلاء بالتوتر الشديد، وقد ينقلون هذا التوتر معهم إلى الأسرة أو فى أثناء التعامل مع أصدقائهم فى حالات نادرة، وقد أخبرنى شخص قصير القدمين أن أسعد أوقاته هو تلك التى يقضيها فى ممارسة الجرى، ولا تقتصر فائدة الجرى عليه وحده، وإنما تتعدى هذه الفائدة لتشمل أسرته وصاحب العمل كذلك؛ حيث إن الجرى يجعله يعود إلى العمل صافى الذهن، كما يعمل على زيادة إنتاجيته، ومن هنا، أتوجه إلى المعلمين بالاقتراح التالي: إذا وجدتم أن بعض التلاميذ يفقدون القدرة على التركيز عند الجلوس فى مقاعدهم لفترات طويلة، أوقفوا الدرس برهة لتقوموا

خلالها بممارسة بعض تمارين الاستطالة داخل الفصل، وهذا من شأنه أن يزيل الكثير من أسباب عدم الراحة التى يشعر بها هؤلاء التلاميذ.

أما الأشخاص ذوو الأقدام الطويلة على الجانب الآخر، فإن بنيتهم الجسمانية وقوامهم يمكنهم من الجلوس لفترات أطول مما يجعلهم يستمتعون بالعمل المكتبى، وعندما تجتمع هذه السمة مع سمة الإقدام المنخفضة على المغامرة (أى الأشخاص الذين يتخوفون من التغيير وتنخفض لديهم سمة الإثارة) وسمة التردد أو الإقدام المنخفض على التقدم(أى الأشخاص الذين يحجمون عن تطبيق أفكارهم على أرض الواقع) ؛ فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم كل هذه السمات فى آن واحد يكونون على درجة كبيرة من الكسل؛ أى أنهم لا يتذمرون، بل يشعرون بالرضا من قضاء ساعات بأكملها فى الجلوس فى المكان نفسه.

وقد أعرب أحد الأشخاص عن مدى بغضه للعمل المكتبى بعد انتقاله إليه من مجال المبيعات، ويرجع ذلك جزئياً إلى التفاعل بين طبيعته التى لا تتناسب مع الجلوس لفترات طويلة فى مكان واحد، وقدميه القصيرتين وأيضاً لسخطه على عمله الجديد، نظراً لأن هذا العمل يفتقد التواصل مع الناس، وهناك بعض الوظائف التى تتطلب الجلوس على مكتب، وإذا كان هذا هو حال وظيفتك وكنت من قصار القدم، فحاول أن تقوم ببعض التمارين إما قبل بداية العمل أو فى أثناء ساعة الغداء، وبهذا، لن تشعر بكل هذا القدر من عدم الارتياح والاستياء ولن تصاب بالتوتر بسرعة كبيرة، وستكون قادراً على التركيز فى العمل بشكل أفضل .

أما إذا كانت قدماك طويلتين وكانت وظيفتك تتطلب منك أن تظل واقفاً على قدميك طوال اليوم، فاحرص على أخذ فترات راحة قصيرة من وقت لآخر على مدار اليوم، وإذا أمكن، ضع كرسياً أمامك وأرح عليه قدميك، وفى أثناء الإجازة، أعد لنفسك برنامجاً تقضى بموجبه هذه الإجازة فى القيام بمزيج من التجول والأنشطة البدنية، وإذا كان أصدقاؤك الذين يقضون معك الإجازة يختلفون عنك تماماً من حيث البنية الجسمانية، فحاولوا أن تتفقوا على بعض الأنشطة التى ترضى جميع الأطراف حتى تستمتعوا جميعاً بإجازتكم .

وفيما يتعلق بالأشخاص ذوى الأقدام القصيرة والمتوسطة، فإنهم يفضلون المشى ويجدونه أسلوباً فعالاً فى الحد من التوتر، وإذا أمكن، حاول أن تختار بيئة العمل التى تشعر فيها بأكبر قدر ممكن من الراحة، كأن تكون حجرة المكتب مثلاً مطلةً على ماءٍ جارٍ أو منظر بديع لبعض الأشجار.

إذا أردت أن تقوم برحلة طويلة سيراً على الأقدام، وأى نشاط آخر يتطلب قدرة تحمل عاليةً، فاحرص على أن يكون لدى المشتركين معك فى هذا النشاط القدرة والرغبة نفسها فى القيام بهذه الرحلة، أو هذا النشاط، وإلاَّ ستصاب بخيبة أمل كبيرة.

الأطفال

الأطفال بوجه عام، تتضح أبعاد جسم الأطفال عند بلوغهم مرحلة رياض الأطفال، فى حين أنه يمكن تمييز الأطفال الذين يكون النصف الأعلى أو الجذع لديهم أطول من القدمين منذ الميلاد، وينبغى للآباء أن يوجهوا أطفالهم إلى الأنشطة التى تتناسب مع طبيعة أجسامهم، وقد يسأل سائل: " وماذا عن كرة السلة التى تتطلب أن يتمتع معظم اللاعبين بقدمين طويلتين؟". حتى الأطفال والمراهقون ذو الأقدام الطويلة يحتاجون إلى أخذ وقت مستقطع والاستراحة لبعض الوقت فى أثناء المباراة ليحافظوا على لياقتهم ويتجنبوا آلام الظهر التى تنتابهم فيما بعد.

وإذا كان الأطفال يتمتعون بأقدام قصيرة وأعين واسعة، فأهيب بالآباء أن يشجعوهم على ممارسة الرياضة فى أقرب وقت ممكن، فلقد تقابلت مع امرأة ذات قدمين قصيرتين فأخبرتنى بأنها كانت ضيفةً دائمةً على مكتب ناظر المدرسة فى أثناء سنواتها الأولى فى المدرسة إما لإثارتها الفوضى والمشاكل فى الفصل، وإما لحصولها على درجات سيئة، وعند وصولها إلى المرحلة الإعدادية، بدأت تمارس الرياضة، الأمر الذى أدى إلى تحسن درجاتها على الفور.

العلاقات

في أثناء عطلة نهاية الأسبوع التي قضيناها في "يوزمايت" قررت أنا وزوجي ومجموعة من الأصدقاء أن نتسلق قبة "هاف دوم" المرتفعة، ولم نكد نبلغ ميلاً ونصف الميل، حتى قرر أصدقاؤنا أن يكتفوا بهذا القدر وأعربوا عن رغبتهم في العودة، الأمر الذي أصابنا بخيبة أمل كبيرة، ولذلك، اتفقنا في اليوم التالي أن يتدبر كل منا أمره ويفعل ما يشاء على أن نلتقي في المساء، وذهب أصدقاؤنا في جولة بالحافلة، بينما تسلقت أنا وزوجي قبة "هاف دوم" .

إذا لم يكن الزوجان يشتركان في هذه السمات، فإنهما قد يصابان بخيبة أمل كبيرة إذا همَّا بالقيام ببعض الأنشطة التي لا تلقى اهتماماً مشتركاً من كليهما، وفي هذه الحالة، يتعين عليهما أن يتفقا فيما بينهما على ممارسة الأنشطة التي ترضي كلاً منهما، وأن يتفهم كل طرف أن للطرف الآخر اهتماماته الخاصة.

إذا أجرينا دراسة على لاعبي ألعاب القوى المحترفين، فقد نلاحظ تشابهاً من حيث ملامح وطول الأقدام بين لاعبي الرياضة نفسها، بل وبين لاعبي المركز نفسه، فلقد تقابلت مع لاعبة كرة قدم محترفة تلعب كحارسة مرمى في فريقها عندما تأملت في وجهها، لاحظت أن جفنيها متسعان، مما يدل على أنها تتمتع بسرعة رد الفعل، وبعد هذه الملاحظة بدأت أمعن النظر في حارسات المرمى الآخريات، ووجدت أن معظمهن يتمتعن بهذه السمة، وهناك العديد من الملامح الجسمانية التي تشير إلى هذه السمة، وأقصد بها سرعة رد الفعل، من الملامح المتعلقة بالقيادة التنافسية والإقدام على المجازفة وسرعة الشعور بالاستياء (والأخيرة يعبر عنها طول المسافة بين أسفل الذقن وأسفل الأنف) وغيرها من الملامح الجسمانية، ويمكن ملاحظة كل هذه السمات التي ترتبط مع بعضها البعض في اللاعبين المحترفين في الرياضات المختلفة .

الوظائف والهوايات

يستمتع الأشخاص ذوو الأقدام القصيرة بممارسة الهوايات التالية: العدو والرياضات البدنية، وكمال الأجسام والمشى والتنس وكرة القدم، وكرة القدم الأمريكية والاهتمام بالحدائق ورعايتها والرياضات الهوائية (الأيروبكس) والمصارعة وتسلق الجبال.

أما الوظائف التى تناسب الأشخاص ذوى الأقدام القصيرة، فإنها تشمل المبيعات والبناء وتصميم جداول الانتظار وجراحات التجميل والتمريض والهوكى والتدريب فى مجال الرياضة والخدمة العسكرية أو أية وظيفة أخرى تتطلب الوقوف لفترات طويلة.

وعلى الجانب الآخر، يستمتع الأشخاص ذوو الأقدام الطويلة بممارسة الهوايات التالية: ركوب الدراجات والسباحة والجولف والرقص وكرة الطائرة واليوجا والوثب العالى والجمباز والتزلج على الجليد والرقص على الجليد.

المشاهير من ذوى الأقدام الطويلة

لاعبتا التنس الأمريكيتيان الشقيقتان "فينوس " و "سيرينا ويليامز"، والممثلة الشهيرة "نيكول كيدمان"، والمطربة" شانايا توين"

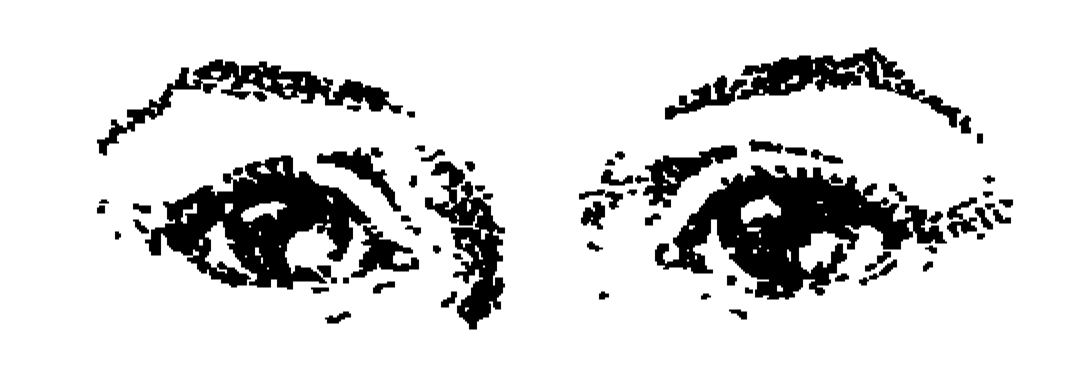
المشاهير من ذوى الأقدام القصيرة

"ويليام ماسى" و"بيرس بروسنان" و "هيوج جرانت" و "مونيكا سيليز".

الفصل الخامس :

العينان ـ نافذتا الروح

التعبير عن العاطفة





حدقتا العين كبيرتان — تعبير مرتفع عن العاطفة

حدقتا العين صغيرتان — تعبير منخفض عن العاطفة

إن العيون هى أول ما ينظر إليه معظمنا عندما نتقابل مع شخص ما؛ حيث إن العيون تبعث برسائل عديدة، وتطلعنا على الكثير من المعلومات عما يدور بداخل هذا الشخص، فمن خلال العين، يمكننا تحديد ما إذا كان الشخص سعيدًا بلقائنا ومرحبًا بنا أم أنه ينظر إلينا بعين الشك، وهل نظراته إلينا تنم عن الغضب تجاهنا؟ وهل يقول الحقيقة أم أنه يكذب؟ إن الأشخاص ذوى الأعين المتلألئة هم الأشخاص الذين يسهل التواصل معهم والاقتراب منهم؛ فهم عادةً ما يكونون أناسًا ودودين ولطفاء فى التعامل مع الآخرين، أما الأعين الباردة والثاقبة، فإنها تبدو وكأنها تتفحصنا لتقيم شخصياتنا، ويذكر أن العين ترسل إشارات تقرؤها دون وعى وتمكننا من الحكم على الأشخاص الذين نتعامل معهم بناءً على خبراتنا السابقة، وعادةً ما تكون حدقة العين عند الأطفال كبيرة ومتسعة مما يجعل نظراتهم تتسم بالبراءة، وهذه البراءة الجميلة التى تطل من أعين الأطفال تجعلنا نشعر برغبة كبيرة فى مد أيدينا، ولمسهم لا لشىء إلاَّ لنقترب أكثر من الحب والمودة التى تنهمر من أعينهم.

تقابلت مع امرأة من ذوى الأعين الباردة الثاقبة، وقد أخبرتنى هذه المرأة بأنها تشعر بأن الناس يسيئون فهمها كثيرًا، وأنها لا تجد تفسيرًا لذلك، وقد كان الناس الذين يقابلونها يحتاجون لبعض الوقت حتى يتخلصوا من الانطباع الذى يأخذونه عنها فى أول اللقاء بأنها امرأة فاترة وتفتقد إلى الدفء فى التعامل مع الآخرين، والحقيقة أن هذه النظرات الباردة والفاترة كانت تخفى وراءها شخصية دافئة جدًا، وعلى درجة كبيرة من الرعاية والاهتمام بالآخرين فإذا وجدت أنك تشعر برغبة فى الابتعاد عن بعض الناس وعدم التعامل معهم، فامنحهم الفرصة كاملة وحاول أن تقترب منهم أكثر حتى تتعرف عليهم عن كثب، ثم قرر بعد ذلك إما الابتعاد عنهم أو إزالة الانطباع الأول والتواصل معهم .

التعبير عن العاطفة

تتحدد كمية العاطفة التى يعبر عنها الشخص من خلال حجم حدقة العين مقارنةً بالصُلبة (غشاء العين الخارجى الصلب الأبيض)، فكلما اتسعت حدقة العين وكبر حجمها، زادت كمية العواطف والمشاعر التى يعبر عنها الشخص، وعادةً ما يكون الأشخاص ذوو حدقات العين الكبيرة عاطفيين جدًا وأكثر انفتاحًا للتعبير عن عواطفهم ومشاعرهم، كما يتمتع هؤلاء الأشخاص بقدر كبير من الحب والحنان، ويعمد هؤلاء الأشخاص إلى التعبير عن عواطفهم ومشاعرهم، سواء كانت هذه المشاعر تنم عن الحزن والأسى أو السعادة أو الحماسة، وفى بعض الأوقات، يصبح هؤلاء الأشخاص عاطفيين إلى حد كبير، خاصةً عندما تمتزج هذه السمة مع سمات التسامح المنخفض والتقلبات المفاجئة، وقد يقع هؤلاء الأشخاص فى الحب فى دقائق معدودة، أو حتى فى ثوانٍ قليلة، وقد يتأثرون جدًا بالحالة العاطفية التى يمر بها الآخرون منَ حولهم، الأمر الذى قد يستنزف مشاعرهم ويحملهم أعباءً إضافيةً، وقد يخرج الموقف تمامًا عن السيطرة إذا زادت العواطف عن الحد، خاصةً إذا اجتمعت هذه السمة مع سمة التسامح المنخفض (والتى تشير إليها الأعين الضيقة) .

أخبرنى أحد عملائى ويدعى "جون" بأن زوجته تحتاج إلى قدر كبير من الاطمئنان العاطفي، فهى تلح عليه كى يخبرها مرات عديدةً كل يوم بأنه يحبها، وكانت احتياجاتها العاطفية مرتفعة جدًا، ليس لأنها تشعر بالقلق أو التهديد ولكن لأنها شخصية عاطفية جدًا ، وإذا لم يعبر زوجها عن حبه لها، فإنها تعتقد أنها ارتكبت خطًا ما، بل أكثر من ذلك، قد تعتقد أنه لم يعد يحبها، أو أنه لا قدر الله على علاقة بامرأة أخرى .

عندما شعرت إحدى عميلاتى وتدعى" سوزان" بسعادة بالغة فى نجاحها فى إتمام المشروع الذى كانت تقوم به فى العمل ربطت بين هذا الحدث والأوقات التى كانت تذهب فيها إلى أمها وهى سعيدة لتخبرها بأنها قد انتهت من تنظيف حجرتها، وفى هذه الحالة، ظلت تبحث عن المشرف على المشروع لتريه الإنجاز الذى حققته أملاً فى الحصول على إشادته، وإذا لم تحصل على هذه الإشادة التى تتوق إليها، فإنها تشعر بالخذلان، وفى أثناء طفولتها، كانت "سوزان" تشعر فى الغالب بأنه لا يمكنها تبادل عواطفها مع الآخرين، ولكن العيش فى المدينة كاد أن يطير عقلها؛ حيث رأت الكثير من المشردين الذين لا مأوى لهم، وكان الضغط كبيرًا جدًا إلى الحد الذى فاق قدرتها على التحمل، وأحست بأن عليها فعل الكثير ولم يكن بإمكانها أن تنقذ العالم بأسره، ولكنها كانت تصاب بالإنهاك الشديد نتيجة انشغالها بمعاناة الناس فى المدينة، فإذا كنت ممن تتأثر عاطفتهم بالمشاكل والمواقف التى يمر بها الآخرون، فيتعين عليك أن تتوخى الحذر وتبقى بعيدًا ولا تقحم نفسك فى هذه المشاكل.

أما الأشخاص ذوو حدقات العين الصغيرة، فهم لا يدعون عواطفهم تؤثر على قراراتهم، فهم قادرون علِى تنحية العواطف جانبًا عند التعامل مع الآخرين، ولذلك، فإن قراراتهم تنبع من رؤوسهم، لا قلوبهم؛ حيث إن عيون هؤلاء الأشخاص أقل تعبيرًا عن عواطفهم ومشاعرهم، وإن كان ذلك يجعلهم عرضةً للانتقاد من الآخرين الذين يظنون أنهم أناس فاترون وخالون تمامًا من العاطفة، والحقيقة أنهم يحتفظون بمشاعرهم بداخلهم ولا يدعونها تظهر للعيان، ويلاحظ على الأشخاص ذوى التعبير المنخفض عن العاطفة أنهم لا يظهرون حبهم للآخرين، ولا يرغبون فى التعبير عن

مشاعرهم، فيبدو لك من ظاهرهم أنهم هادئون ويحسنون التصرف فى المواقف التى تخرج فيها العواطف عن السيطرة، ويشعر هؤلاء الأشخاص بالفخر لقدرتهم على التحكم في عواطفهم، ولكن في بعض الأحيان، تكون هذه السمة مؤشرًا على تعرض الشخص لسوء المعاملة اللفظية أو البدنية أو الجنسية فى الماضي.

احرص على تشجيع الأشخاص ذوى العاطفة المنخفضة على التعبير عن أنفسهم بشكل أكبر، فقد يكون الأمر صعبًا عليهم فى البداية، ولذلك اقترح عليهم أن يتقدموا خطوةً خطوةً وألا يتعجلوا الأمور، وقد يشعرون أنهم بذلك يعرون أنفسهم من الناحية النفسية أمام الآخرين ويدعون الجميع يعرف كل شيء عنهم، وقد يكون من الصعب عليهم أن يحطموا الأسوار الواقية التى عكفوا على إقامتها حول أنفسهم ومشاعرهم.

قد يستغرق التعرف على هؤلاء الأشخاص بعض الوقت؛ حيث إنهم قد تعلموا على مدار سنوات عمرهم الماضية أن الناس لا يهتمون لمشاعرهم، ولذلك يعمدون إلى الاحتفاظ بعواطفهم لأنفسهم خوفًا من المعارضة الكبيرة التى قد يواجهونها إن هم أفصحوا عن هذه العواطف، الأمر الذى يهدد علاقاتهم الشخصية، وقد يشعر كل من حولهم بأزمات عاطفية وهم يزهون بأنفسهم

بوجه عام، تكون حدقة العين كبيرة لدى الأطفال عند الميلاد، ولكن إذا كان الأطفال يعيشون فى مناطق الحروب، فيلاحظ أن بياض العين يبدأ فى التمدد تحت حدقتى العين، وهذا إنما يدل على أن الطفل أو البالغ يتعرض لقدر كبير من الضغط.، وإذا كان بياض العين يدخل تحت حدقة واحدة فقط، فإن ذلك يشير إلى المرحلة الأولى من الضغط، أما إذا كان بياض العين يدخل تحت كلتا الحدقتين، فهذا مؤشر على وجود ضغط طويل المدى إلى الحد الذى يجعل الشخص يشعر بكآبة وحزن شديدين.

لعدم إفصاحهم عن مشاعرهم، بل قد يظنـون أن الآخـرين ضـعفاء لأنهـم لا يقوون على الاحتفاظ بمشاعرهم دون الإفصاح عنها.

أخبرنى أحد عملائـى مـن ذوى التعـبير المرتفـع عـن العاطفـة والعيـون الجذابة وهى العيون التى تتميز بقدر كبير مـن الـدفء والبريـق بأنـه رائـع جدًا فى جمع الموارد المالية لاستثمارها للآخرين وأنـه يتمتـع بقـدرة كـبيرة على إقناع الناس بدفع مبالغ مالية ضخمة، وقد أكد أنه لم يفكر يومًا فـى الهرب بهذه الأموال وعدم ردهـا إلى أصـحابها علـى الـرغم مـن الإغـراءات الكبيرة التى كان يتعرض لها، فهو يدرك جيدًا مدى قدرته علـى الإقنـاع؛ ولكنه لم يسئ استغلالها قط.

المشاهير من ذوى التعبير المرتفع عن العاطفة

"راكيل ويلش"، و"جنيفر أنيستون" والممثل "تيم هينمان"

جاذبية العين




العين لها بريق — جاذبية مرتفعة

العين ليس لها بريق — جاذبية منخفضة

كلما زاد عمق العين وزاد لونها بريقًا ولمعانًا، زادت جاذبية الشخصية، ولا ينبغى أن تخلط بين هذه السمة وسمة التعبير عن العاطفة المتعلقة بحجم حدقة العين، فالجاذبية تتعلق بلون العين ومدى البريق واللمعان فى العينين، وكما هو الحال فى سمة التعبير المرتفع عن العاطفة، فإننا عندما نتقابل مع الأشخاص ذوى الأعين الجذابة، نشعر على الفور بانجذاب كبير نحوهم إلى الحد الذى يجعل الغرباء عنهم يحكون إليهم قصص حياتهم لا لشىء إلاَّ لرغبتهم فى الحديث معهم، ويعتقد أن الرجال والنساء ذوى الأعين الجذابة يتمتعون بقدرة كبيرة على الغزل وتزداد احتمالات نجاحهم فى حياتهم العاطفية، وقد أجريت مقابلة شخصية مع امرأة فأخبرتنى بأنها كانت تتضايق جدًا كلما قال لها أحد الرجال كلمة "رقيقة" ظنًا منها أن ثمة مآرب خفية تتوارى خلف هذه الكلمات الرقيقة، ولذلك، كانت تتعمد وهى فى بداية العشرينيات من العمر أن تبدو غير جذابة بقدر الإمكان لإبعاد الناس عنها.

وقد أخبرنى زوجان عدة مرات بأن سمة الغزل هذه كانت حجر عثرة وعقبة كبيرة تهدد استمرار زواجهما؛ حيث كان "توم" مقتنعًا بأن زوجته "كارول" كانت تتعمد الحديث برقة مع الرجال الآخرين فى أثناء الحفلات أو أية مناسبة اجتماعية كانا يحضران إليها. ونتيجةً لذلك، لم تعد "كارول" ترغب فى حضور أية حفلة؛ لأنه دائمًا ما ينشب خلاف

بينهما بعد كل حفلة يحضران إليها. وكانت "كارول" تتعجب كثيرًا من تودد الرجال إليها ظنًا منهم أنها هى التى تغازلهم، فى حين أن معظم النساء كن يتجنبنها، ويشعرن بالتهديد والخوف من تصرفاتها التى يبدو عليها الطابع الغزلي.

إذا كنت تتمتعين بعين جذابة، فيمكنك اللجوء إلى لغة الجسد لتتجنبى لفت الانتباه غير المرغوب فيه إليك، وإذا حاول أحدهم أن يتقرب إليك بطريقة غير لائقة، فيجدر بك المبادرة إلى صده عنك منذ البداية، ويمكنك فعل ذلك بالتراجع خطوتين إلى الوراء، والابتعاد عنه بجسدك حتى يشعر بأنه ما من سبيل للوصول إليك .

ويمكنك كذلك أن تعقدى ذراعيك أمام صدرك، وتتحدثى إليه بصوت جاف إذا وجدت أن زوجك يشعر بالغيرة عليك، فاسأليه كيف سيكون شعوره إذا حدث معه الأمر نفسه وشعرت بالغيرة عليه، وفى الوقت نفسه، اعملا معا على إيجاد الحل المناسب الذى يمكنكما من التعامل بحكمة مع الموقف قبل أن يخرج عن السيطرة .

وفى المبيعات، تبعث الأعين الجذابة على توهج العواطف، خاصة إذا كان مندوب المبيعات ذا حاجبين منخفضين، وتعتبر هذه الملامح بالإضافة إلى سمة حب المنافسة ذات مردود كبير فى مجال المبيعات، فإذا كان عملاؤك ذوى أعين جذابة، فلاحظ كمية التعبيرات فى أعينهم، فهذا من شأنه أن يطلعك على مدى تقدم عملية البيع .

تقابلت فى أثناء مشاركتى فى إحدى ورش العمل مع امرأة ذات عينين باردتين وحاجبين مرتفعين جدا ،فى حين أن رموشها كانت مكشوفة. تعجبت هذه المرأة كثيرا عندما ذهبت إليها لأن الناس لا يقتربون منها عادة، الأمر الذى جعلها تشعر بأن الناس غالبا ما يسيئون فهمها ويتحاشون التعامل معها فى المناسبات الاجتماعية، وإذا كنت ممن تجتمع فيهن كل هذه السمات، أو كنت تعرفين امرأة من هذا النوع، فاقترحى عليها أن ترتدى ألوانا زاهية أو تبحث لها عن استشارى ألوان ؛ حيث إن ارتداء الألوان المناسبة يعمل على تلطيف هذه الصورة القاتمة ويمكن الأشخاص الذين يبدون أكثر رتابة ورسمية من تغيير هذا الانطباع عنهم

ليصبحوا أناسا اجتماعيين يسهل التواصل معهم، وعلى الجانب الآخر، الجاذبية المنخفضة تعكس البيئة السلبية التى نشأ فيها الشخص؛ فمن المحتمل أن يكون هؤلاء الأشخاص قد تعرضوا إلى سوء المعاملة داخل الأسرة، أو شهدوا الكثير من الصراعات ؛أو نشأوا فى منطقة حرب، أو أى بيئة أخرى يكون الضغط فيها جزءا من حياتهم اليومية .

الأطفال

عندما يتمتع الأطفال بسمة الجاذبية المرتفعة، فإنهم يبادرون إلى معرفة كيفية الاستفادة من هذه السمة من خلال التقرب إلى أكثر الوالدين حساسية، وهنا أهيب بالآباء والأمهات أن يحذروا من حبهم المفرط لأطفالهم، وأن يحرصوا على عدم تجاوزهم الحدود التى رسموها لهم ؛ حيث إن الأطفال سيدأبون على اختيار هذه الحدود ليعرفوا إلى أى مدى يمكنهم الخروج عنها .

الوظائف المناسبة لسمة الجاذبية

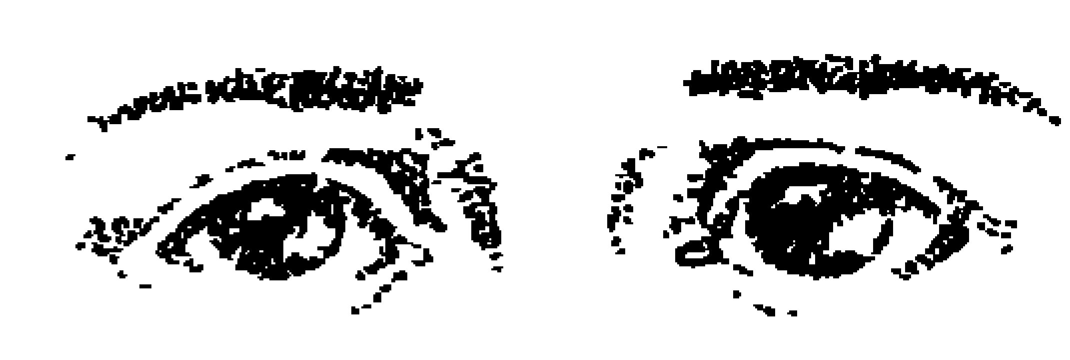
تعتبر الجاذبية المرتفعة سمة رائعة لمن يريد العمل كمندوب مبيعات ؛ حيث إنها تجعلهم أكثر قدرة على الإقناع، خاصة فى المفاوضات المباشرة التى تتم وجها لوجه مع العملاء، كما تعتبر الجاذبية المرتفعة إحدى السمات المميزة للعمل فى مجال المحاماة أو تقلد أية حقيبة وزارية أو القيام بالأدوار الرومانسية على المسرح أو قيادة ورش العمل، وبوجه عام، تعتبر هذه السمة إحدى أهم السمات التى تتطلبها الأعمال التى تحتم عليك التعامل مع الناس .

المشاهير الذين يتمتعون بجاذبية العين

" جيمى كارتر "، و " ميل جيبسون "، و " ريتشارد جير "، و"جوليا روبرتس".

ملحوظة من محرر الكتاب : أثبتت الدراسات المنشورة فى المجلات العلمية أن ثمة علاقة وثيقة بين لون العين والسلوك، وقد لوحظت هذه الاختلافات فى بادئ الأمر فى عالم الحيوان، وفى السبعينات من القرن العشرين، استطاع علماء النفس أن يطبقوا هذه الاستنتاجات على السلوك الإنسانى، وقد ثبت من خلال العديد من الدراسات أن الأشخاص ذوى الأعين فاتحة اللون يؤدون بشكل أفضل فى الأنشطة الذاتية ؛ فى حين أن الأشخاص ذوى الأعين قاتمة اللون يؤدون بشكل أفضل فى الأنشطة التى تأتى كرد فعل، فعلى سبيل المثال ،يؤدى لاعبو السلة ذوو الأعين فاتحة اللون بشكل أفضل إذا ما تعلق الأمر بالرميات الحرة التى تتطلب أن يكون اللاعب فى وضع الثبات، وألا يصوب إلا إذا كان مستعدا، فى حين أن اللاعبين ذوى الأعين قاتمة اللون يفضلون لعب الكرات المرتدة من السلة التى تعتبر من أنشطة رد الفعل، وفى البيسبول، يحقق اللاعبون ذوو الأعين فاتحة اللون نتائج أفضل فى قذف الكرة، لأن القاذفين يرمون الكرة وفقا لسرعتهم وكفاءتهم الشخصية ؛ أما اللاعبون ذوو الأعين قاتمة اللون، فإنهم يؤدون بشكل أفضل فى المهارات التى تتطلب سرعة رد الفعل كمهارة إيقاف الكرة وردها .

التسامح





مسافة ضيقة بين العينين مسافة واسعة بين العينين

تسامح منخفض تسامح مرتفع

يعد التسامح واحدا من أهم السمات الشخصية، ويشير التسامح إلى توقيت الاستجابة العاطفية ورد الفعل اللحظى، وعلى هذا، يأتى التسامح أو القدرة على الاحتمال على النقيض تماما من نفاد الصبر، فالتسامح يشير إلى مدى تحمل الشخص لموقف معين قبل أن يصدر عنه أى رد فعل أو أية استجابة. وبصيغة أخرى، يشير التسامح إلى مدى تحمل الشخص لخروج الأمور عن مسارها الصحيح وانحرافها عن الشكل المحدد قبل أن يتدخل هذا الشخص لمعالجة الوضع، وتتحدد هذه السمة من خلال المسافة الفاصلة بين العينين، فالأشخاص الذين تضيق عندهم هذه المسافة يتسمون بسرعة رد الفعل وتكون لديهم الرغبة فى العمل وفق القواعد المحددة؛ أى أن قدرتهم على التحمل منخفضة، وعلى العكس من ذلك، يكون الأشخاص الذين تتسع عندهم المسافة بين العينين على درجة كبيرة من التسامح ويتسمون بقدرة احتمال كبيرة، ولذلك كثيرا ما تراهم مستلقين على ظهورهم، ولا يبدو عليهم أى مظهر للانفعال.

ولكى نحدد هذه السمة بدقة، فإننا أولا نقيس المسافة بين العينين ثم نقيس عرض كل عين لكى نعرف أيهما أكبر عرضًا، العين أم المسافة بين العينين، فإذا كانت العين أكبر أو مساوية للمسافة بين العينين، فهذا يعنى أن الشخص ذو تسامح منخفض أو لديه قدرة احتمال منخفضة، أما

إذا كان عرض العين أصغر من المسافة بين العينين، فهذا يشير إلى أن الشخص يتمتع بقدرة احتمال كبيرة أو تسامح مرتفع.

يتميز الأشخاص ذوو التسامح المرتفع (الذين يتسمون باتساع المسافة بين العينين) بأنهم متساهلون جدا سواء مع أنفسهم أو مع الآخرين، وهؤلاء الأشخاص يأخذون الأمور ببساطة كبيرة ويميلون إلى تأجيل عمل اليوم إلى الغد، وغالبا ما يتمتعون بقدرة كبيرة على التحمل فى المواقف المختلفة، ولكنهم مع ذلك يرغبون فى إرساء المزيد من الحدود، وعادة ما يعمد الناس المحيطون بهم إلى الاستفادة من سجيتهم الطيبة، وهم يقابلون ذلك بارتياح كبير، ليس هذا فحسب، بل إن الأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة عادة ما يرحبون بمقاطعة الناس لهم ولا يجدون أية غضاضة فى ذلك، فإذا ما تأخر أصدقاؤهم أو عملاؤهم عن الموعد المتفق عليه بينهم، فإن ذلك لا يضايقهم ألبتة؛ ونظرا لهذا التسامح الكبير والتساهل الذى يتعاملون به، فإن شعبيتهم تزداد جدا، هذا بالإضافة إلى سهولة العمل معهم، وغالبا ما تلاحظ هذه السمة فى القادة السياسيين ورؤساء العمل. وفى الوظائف التى تتطلب من الأشخاص الإشراف على العديد من المشروعات فى وقت واحد.

إذا كنت تعمل مع أشخاص تتوافر فيهم هذه السمة، فيجدر بك أن توضح لهم أنه يتعين عليهم أن ينجزوا المشاريع التى يقومون بها فى الموعد المحدد؛ لذا وضح لهم مدى أهمية المشروع والنتائج المترتبة على تأخير الانتهاء منه، واحرص على وضع حدود لهم وينبغى عليهم ألا يتجاوزوها وهذا من شأنه أن يمكنهم من مواصلة التركيز فى العمل، وإذا وجدت أن هؤلاء الأشخاص عادة ما يتأخرون عن العمل، فلا تحاول أن تنتقدهم بكلمات لاذعة أو تعبس فى وجوههم، وإنما فكر فيما يمكن أن تفعلوه معا لمعالجة هذه المشكلة وتسريع وتيرة العمل.

وعادة ما يشتت الأشخاص من هذا النوع أنفسهم ويقومون بعدة مشروعات فى آن واحد، وهم بذلك يضغطون أنفسهم ويريدون فعل أكثر من شىء فى الوقت نفسه، مما يجعلهم يتأخرون عن مواعيدهم لأنهم دائما ما يرغبون فى القيام بعمل إضافى قبل مغادرة المنزل أو المكتب ومن ثم، يعتقد أصدقاؤهم والمحيطون بهم أنهم أناس ليسوا على قدر المسئولية

ولا يمكن الاعتماد عليهم ؛ في حين أنهم في الحقيقة يحاولون القيام بالكثير من الأشياء في اللحظة الأخيرة، والتحدى الذى يواجهه هؤلاء الأشخاص هو الحفاظ على تركيزهم فى العمل الموكل إليهم، ولا يشتتون هذا التركيز فى المشروعات والأنشطة الفرعية التى لا ترتبط بالعمل.

وإذا كنت أنت نفسك من الأشخاص ذوى التسامح المرتفع، فاحرص على المحافظة على مواعيدك، والوصول فى الوقت المحدد بالضبط، وإذا وجدت أنك ستتأخر عن موعدك، فيجدر بك الاتصال بالشخص الذى تواعده وتبلغه بذلك قبل فترة كافية من الموعد، وتشير هذه السمة أيضا إلى أنك تفضل العمل فى الصورة الكبيرة للأشياء، ولذلك احرص على وضع حد أقصى للانتهاء من المهام الموكلة إليك والتزم بهذا الحد، وفكر جيدا قبل أن تورط نفسك فى مهمة أخرى.

أخبرتنى إحدى عميلاتى وتدعى "مارى" بأنها تجد صعوبة كبيرة فى التركيز، وأنها تتشتت كثيرا، ففى كل مرة تشرع فيها فى عمل شيء ما تتحول فجأة إلى التفكير فى شيء آخر، ففى أثناء ترتيب الفراش مثلا، تجدها تخرج للتسوق قبل أن تنتهى من العمل الأول، ثم تقطع عملية التسوق وتقوم بشيء ثالث، وهكذا، أو فى أثناء القيام بمهمة ما فى العمل، تجدها تترك هذه المهمة قبل إنجازها وقبل أن تعرف آخر المستجدات فى هذه المهمة تقوم بالمهمة التالية، أو ربما تشتت نفسها بين عدة مهام فى آن واحد، فإذا كان هذا هو حالك، فيجدر بك عمل قائمة بالأشياء التى تود القيام بها ولا تقدم على ترك أية مهمة فى القائمة والانتقال إلى المهمة التالية إلا بعد الانتهاء منها تماما.

هل لاحظت من قبل عند قيامك برحلة مع الأسرة أو الأصدقاء أن ثمة شخصًا يريد أن يجرى مكالمة هاتفية مما يضطرك إلى التأخير لبعض الوقت، أو يتأخر كثيرا قبل الخروج من المنزل؟ بطبيعة الحال، يؤدى ذلك إلى إغضاب الأشخاص ذوى التسامح المنخفض، فقد تلاحظ أن الشخص الذى ينتظر بداخل السيارة يعمد إلى الضغط على آلة التنبيه لاستعجال المتأخرين، وبهذا، لا تبدأ الرحلة بشكل جيد.

أما الأشخاص ذوو التسامح المنخفض، على الجانب الآخر، فإنهم لا يركزون إلا على المهمة التى بين أيديهم، وغالبا ما يعمد هؤلاء الأشخاص إلى اتخاذ ردود فعل لحظية دون إمهال أنفسهم المزيد من الوقت للتفكير فيه، كما أن الأمور عندهم إما صواب وإما خطأ، ليس هناك احتمال ثالث، وعندما يركزون فى شىء ما، يطردون من تفكيرهم أى شىء آخر قد يشتت انتباههم، وإذا أردت لفت انتباههم، فلابد أن تمنحهم فسحة من الوقت ليفصلوا أنفسهم ويبعدوا تركيزهم عما كانوا يقومون به، وهذا من شأنه أن يجنبك التعرض لسخطهم، وإذا طلب من هؤلاء الأشخاص القيام بأكثر من مهمة دفعة واحدة، فإنهم يصابون بقدر من الإحباط والضغط، وقد صرح لى أحد عملائى بأنه كلما تعرض لحمل زائد عن طاقته، فإنه يؤثر الدخول إلى مكتبه وإغلاق الباب دونه ،وإلا سيضطر إلى التعامل مع الناس بصورة غير لائقة، ثم يبدأ فى تعنيف نفسه بعد ذلك، وبالطبع، فإنه لا يريد أن يتعامل مع الناس بهذه الطريقة .

يفضل الأشخاص الذين تضيق عندهم المسافة بين العينين الحصول على التفاصيل، فلقد تلقيت مكالمة هاتفية ذات مرة من أحد رجال الأعمال يطلب منى أن أحدد له سمات الأشخاص المولعين بالتفاصيل حتى يبحث عنها فى الأشخاص المرشحين للعمل معه، ويذكر أنه قام فى الماضى بتعيين أشخاص ذكروا أنهم يتمتعون بقدرة كبيرة على التعامل مع التفاصيل، ولكن بمجرد تسلمهم العمل أدرك أنهم غير ذلك تماما.

وقد أخبرتنى عميلة أخرى بأنها تعنف نفسها جدا عندما تفقد أعصابها، وبالمثل، فإنها تتضايق جدا عندما يتصرف الآخرون بشكل غير لائق ولا تغفر لهم خروجهم عن القواعد التى لا تسمح لنفسها بتجاوزها والخروج عنها .

ولو كان هناك شخص ذو تسامح مرتفع فى مكانها لقال: "لا تقلق بهذا الشأن، ومن يدرى لعل الأمور تسير على ما يرام فى المرة القادمة؟".

إذا كنت ممن يتسمون بالتسامح المنخفض، فإن ردود أفعالك قد تكون مبالغا فيها دون أن تدرى ،ولعلك تلاحظ أنك تفقد أعصابك وتتضايق سريعا، ولذلك استرخ قليلا وخذ نفسا عميقا وحاول أن تجد طريقة للتخلص من المشاعر العنيفة التى تعتصرك من الداخل، وأعد ترتيب أفكارك وركز فيها مرة أخرى، وانظر إلى الموقف من منظور مختلف، وتذكر أن رؤيتك للأمور قد تختلف عن رؤى الآخرين.

كانت إحدى عميلاتى وتدعى"ميلانى" تواجه مشكلة كبيرة مع زميلة لها في العمل كانت تسبب لها الكثير من الضغط فى العمل وفى حياتها الشخصية، فاتصلت بى "ميلانى" هاتفيا وتحدثت عن مشكلتها، وفى أثناء المكالمة أتينا على ذكر سمة التسامح المنخفض، فأخذت تربط بين هذه السمة وبين شخصيتها ووجدت أنها تنطبق عليها تماما، وبعد المكالمة، أدركت كيف أن انخفاض سمة التسامح لديها تؤثر على علاقتها فى العمل، وفى اليوم التالى، وبدلا من أن تصر على وجوب فعل الأشياء وفقا لطريقتها الخاصة كعادتها، أصبحت "ميلانى" أكثر انفتاحا وتقبلا للطرق الأخرى ووجهات نظر الآخرين، ولهذا أخذت تستمتع بالعمل وشعرت بأن حملا كبيرا قد أزيح من فوق كاهلها.

وهذه عميلة أخرى اسمها سالى تقول إنها تشعر بسخط كبير فى العمل حينما يتم إعداد خطة عمل معينة ثم يتم تغييرها فجأة، فهى تحب الالتزام بما اتفق عليه. إنها لا تعارض التغيير فى حد ذاته وإنما تعارض الشكل المفاجىء الذى يتم به هذا التغيير، فلو كان الشخص الذى يقترح التغيير يسألها عن رأيها قائلا: " ما رأيك فى ذلك ؟"، لكانت أكثر مرونة وقدرة على مواجهة رفضها التلقائى لأى تغيير، وكان يمكنها كذلك أن تتقبل التغيير لو تم عرضه عليها بطريقة مختلفة؛ كأن يحاول الشخص صاحب فكرة التغيير مثلا أن يقنعها بجدوى هذا التغيير، وعندما تصادمت حياه "سالى" الروتينية بزميلتها الثرثارة، شعرت "سالى" بضيق كبير وكانت تثور بسرعة، فإذا قال لها أحدهم فقط :"هل يمكن أن أتحدث معك لدقيقه واحدة؟"، لكان ذلك أفضل بكثير من مقاطعتها فى أثناء العمل دون سابق إنذار، وعلى هذا، كانت "سالى " ترى أن افتقادها التسامح

والقدرة على التحمل أكبر تحد تواجهه فى حياتهـا، وكـان والـدها صـارما جدا، وكانت تخشى أن تنجب ولدًا يرث عنه نفس الشخصية القاسية .

إن الشخص ذا التسامح المنخفض يتسم بسرعة رد الفعل، وتعجلـه فـى الاستجابة للمواقف المختلفة بالإضـافه إلى الحـدة الكـبيرة التـى تتـسم بهـا انفعالاته واستجاباته العاطفية، وهذه الحدة نجـدها فـى الأشـخاص الـذين يتبعـون رجــل ديــن معينــاً، أو يؤمنــون بــبعض المعتقـدات الدينيــة أو الروحانية، كما هو الحال فى أتباع الجماعات الدينية والفكرية والـسياسية المتعصبة فى مختلف أنحاء العالم، ويركز الأشخاص ذوو التسامح المنخفض على المعتقدات التى يؤمنون بها ويتحمسون لها إلى الحد الذى لا يرون معه أى شيء آخر مـن حـولهم، ويفقـدون القـدرة علـى رؤيـة الأشـياء بـشكلها الصحيح، وإذا ما اجتمـع عـدة أشـخاص ممـن يتحلـون بهـذه الـسمة فـى جماعة واحدة فإنهم يعملون على تقويتها وتعميقها.

وفى بعض الأحيـان، يـشعر الأشـخاص ذوو التـسامح المـنخفض برغبـة قوية فى معرفة أدق التفاصيل، خاصة إذا كانوا يتسمون بأنف مدببة وجلد رقيق فوق الجبهة، ومثل هـؤلاء الأشـخاص يريـدون إتمـام كـل شـيء كمـا ينبغى ووفقا للقواعد المحددة، وقد أخبرتنى العديـد مـن الـسيدات اللاتـى تقابلت معهن ممن يتمـتعن بهـذه الـسمات بـأنهن يـصبن بالإحبـاط عنـدما يترك أزواجهن أمتعتهم ملقاة علـى الأرض فـى كـل مكـان، وكلمـا حـاولن إلقاء هذه الأشياء عديمة القيمة بعيدا عن أنظارهن، كان أزواجهـن يعيـدون هذه الأشياء مرة أخرى، مما يضطرهن إلى وضع هـذه الأشـياء فـى صـناديق فارغة لإخفائها عن أعين أزواجهـن، بـل إنهـن كـن يـسألن جيرانهـن إن كانوا يريدون استخدام هذه الأشياء والانتفاع بهـا حتـى يتخلـصن منهـا إلى الأبد، وهكذا نرى أن هؤلاء السيدات كن يتضايقن جدًا من رؤيـة أى شـيء غير منظم، وعندما سـألتهن مـا يمكـن أن يفعلنـه إذا قـام أزواجهـن بإلقـاء أمتعتهن خارج المنزل، فأجابـت كـل واحـدة مـنهن أنهـا سـتقتله إن فعـل ذلك، ثم سألتهن : " إذًا كيف سيكون شعور أزواجكن عندما تلقين أمتعتهم خارج المنزل؟"، فصمتن لوقت طويل وبدت الدهشة والذهول على وجه كـل واحدة منهن .

وعادة ما يركز الأشخاص ذوو الشعر الناعم (شديدو الحساسية) والذين تضيق عندهم المسافة بين العينين (ذوو التسامح المنخفض) على التصرفات الخاطئة أو أى شيء يمكن أن يضايقهم، وغالبا ما يعمدون إلى إخراج التصرفات عن الظروف المحيطة بها، وهذا يعنى أن أفكارهم متجهة دائما إلى التركيز على كل ما هو خطأ ويشعرون بالقلق حياله ويرهقون عقولهم بالتفكير مليًا فى هذه الأمور، وإذا كان هذا حالك، فيتعين عليك أن تمارس نشاطا يخرجك من هذه الأفكار السلبية، كأن تمارس اليوجا مثلا، أو تستمع إلى الموسيقى التى تفضلها.

إن الأشخاص ذوى التسامح المنخفض يبرعون جدا إذا ما عملوا كمعلمين أو محامين أو أطباء أسنان أو مشرفين؛ حيث إنهم لا يسمحون بارتكاب الأخطاء، ولا يتركونها تمر دون حساب حال حدوثها، وقد ذكرت سابقا أن هؤلاء الأشخاص يركزون كثيرا على كل ما هو خطأ ويغضبون جدا عند مقاطعتهم، أو عند حدوث تقصير من جانب أحد مرءوسيهم، أو عدم الانتهاء من المهمات فى الوقت المحدد، وذكرت كذلك أنهم يحكمون على الأشياء إما بالصواب وإما بالخطأ، ويتميزون بمعرفتهم الدائمة بما ينبغى عمله، وقد نجد أنه يمكن ملاحظة هذه السمة فى الأشخاص الذين يغضبون بشدة عندما يرون قائدى السيارات يقودون سياراتهم بسرعة جنونية، فهم لا يتسامحون مع من يسمونهم "السائقين الأغبياء".

ومع ذلك، لا ينبغى إغفال الجانب الإيجابى لهذه السمة، ومن إيجابيات هذه السمة أن هؤلاء الأشخاص يكونون معلمين ممتازين لأن لديهم القدرة على التركيز لفترات طويلة، ولا يشتتون انتباههم فى أكثر من موضوع فى آن واحد، كما أن هؤلاء الأشخاص يهتمون جدًا بمعرفة بالتفاصيل الدقيقة. ألست تريد أن يتمتع طبيب أسنانك أو محرر كتبك أو المحاسب الذى تتعامل معه بهذه السمة، ولذلك إذا لم تكن جيدًا فى التعامل مع التفاصيل الدقيقة، فيجدر بك البحث عن شخص يحمل هذه السمة، أى تكون المسافة بين عينيه ضيقة، حيث إن هؤلاء الأشخاص

يزيدون من تركيزهم على الأخطاء، وعندما تقابلت مع طبيب أسنانى للمرة الأولى، شعرت بارتياح كبير لما رأيت أن المسافة بين عينيه ضيقة.

وغالبًا ما توجد هذه السمة فى لاعبى التنس والجولف؛ حيث يعتبر التركيز على الكرة على مدار المباراة أمرًا غاية فى الأهمية، ولعلنا جميعا قد لاحظنا هذه السمة فى اللاعب الفذ "جون ماكينرو" وهو على أرض الملعب قبل اعتزاله.

خصائص الأطفال ذوى التسامح المرتفع

يتسم الطفل الذى تتسع عنده المسافة بين العينين بأنه سهل الانقياد ومشتت الذهن، ولا يركز كثيرا فيما يفعل، وقد يشكل ذلك عائقا له فى الدراسة؛ حيث كثيرا ما ينسى هؤلاء الأطفال عمل الواجب المدرسى أو ترتيب حجراتهم، فإذا كلفت أحدهم بأداء مهمة معينة لا تستغرق سوى دقائق قليلة، فإنه لا يعود إليك إلا بعد ساعة كاملة، ولهذا، يتعين على الوالدين أن يحددا لأبنائهما موعدًا نهائيًا لإنجاز المهام الموكلة إليهم ويتأكدا من التزام الأبناء بهذا الموعد وعدم تجاوزه، وأؤكد على أنه لابد من وضع قواعد وحدود للأطفال حتى يلتزموا بها ؛ كأن نخبرهم مثلاً بأنه لابد من عمل الواجب المدرسى أولاً قبل أن يسمح لهم بالخروج واللعب مع أصدقائهم، ومن أمثلة هذه الحدود أيضًا، أن تخبرهم بأنه لا يسمح بإجراء أية مكالمات هاتفية أو استقبال أى زائر إلا بعد الانتهاء من الأعمال المنوطة بهم .

خصائص الأطفال ذوى التسامح المنخفض

إذا كان أطفالك من ذوى التسامح المنخفض، فامنحهم الوقت الكافى للخروج من النشاط الذى يقومون به؛ لأن الانتقال من نشاط لآخر فى هذه الحالة يقابل بمقاومة أقل، وهذا من شأنه أن يساعد الآباء فى تجنب الكثير من المشاكل التى تنشأ بينهم وبين أبنائهم عندما يهم الآباء بمقاطعة

أبنائهم دون سابق إنذار، ولقد جاءتنى فتاة صغيرة مع والديها بعدما قطعوا مسافات طويلة ليصلوا إلى. وعندما أخبرت والديها بشأن " تحذير الخمس دقائق"، بادرت الفتاة بالقول: " لو لم يخرج والدى إلا بهذه المعلومة، لكانت الرحلة تستحق كل هذا العناء"، وتعتبر هذه النقطة أحد أهم أسباب الخلاف بين الوالدين وأطفالهما .

وإذا اجتمعت فى أطفال المدارس سمات التسامح المرتفع والدافعية البدنية المرتفعة أو الميل الدائم إلى الحركة والانتقال من مكان لآخر (ويشار إلى هذه السمة بطول الجزء الأسفل من الوجه) فإن مدى انتباههم يكون قصيرًا جدًا، وإلى أن يتفهم الوالدان والأطفال أن هذا جزء من التكوين الجينى للأطفال، فإن هذه السمات قد تفسر على أنها سمات سلبية وهدامة، ومثال ذلك الطفلة "ماندى" التى كانت تجد صعوبة كبيرة فى التركيز فى سنواتها الأولى فى المدرسة، وكانت مدرساتها يرسلن بها إلى مدير المدرسة بصفة مستمرة نظرا لفشلها فى الدراسة، وعندما بلغت الثالثة عشرة من العمر، انتقلت "ماندى" إلى المرحلة الإعدادية، وأخذت تمارس الرياضة وكان هذا بمثابة تحول كبير فى حياتها، ومنذ ذلك الحين، اختفت المشاكل من حياتها وتميزت فى المدرسة، وهذا بخلاف حالها فى الماضى؛ حيث لم تكن الرياضة جزءًا من حياتها، ولو كان والداها يعرفان ذلك قبل ذلك فقط، لأمكنهما تجنب الكثير من المشاكل التى واجهتها من خلال إلحاقها بأى نشاط رياضى بعد المدرسة .

ولعل هذا أيضا أحد العوامل التى تسبب المشاكل الناتجة عن نقص الانتباه، وهكذا نرى أن ممارسة الرياضة أو الأنشطة الأخرى يساعد فى توجيه طاقات بعض هؤلاء الأطفال؛ الأمر الذى يؤدى إلى اختلاف جوهرى فى حياتهم .

تقلبات التسامح

إذا كان جانب إحدى العينين أقرب إلى مركز الأنف من جانب العين الأخرى، فهذا يشير إلى احتمال حدوث تقلبات فى التسامح؛ كأن يتغير

التسامح من تسامح منخفض إلى تسامح مرتفع، أو العكس، وغالبا ما يكون الأشخاص الذين يمرون بهذه التقلبات متسامحين.

ولكن عندما تزيد الأمور عن حدها ويزداد الضغط عليهم، فإنهم يثورون فجأة وقد يخرجون عن شعورهم، ثم لا يلبثون أن يشعروا بالذنب لتخليهم عن هدوئهم، ويعنفون أنفسهم لتصرفهم على هذا النحو وكونهم غير متسامحين إلى هذا الحد. فإذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة ووجدت أنك تتعرض لمثل هذا الموقف، فيجدر بك أن تجلس بمفردك لبعض الوقت وتركز على ماينبغى عمله، ولا تجعل الموقف الذى تمر به يستحوذ على كل تفكيرك، وفى الغالب يمكن عزو التقلبات التى تشهدها هذه السمة إلى السمات المتوارثة من جانب الأب من الأسرة.

أثر التسامح على العلاقة الزوجية

يعتبر التسامح أحد أهم العوامل المؤثرة على العلاقة الزوجية وعندما يتشابه التسامح لدى الزوجين، فإنهما يتبنيان وجهة النظر نفسها فيما يتعلق بما يصح ومالا يصح، أو على الأقل تتشابه وجهة نظر كل منهما إلى حد كبير، وعلى الجانب الآخر. إذا كان الزوجان يختلفان فيما بينهما من حيث التسامح، فإن الطرف ذا التسامح المنخفض يشعر بالغضب تجاه تصرفات الطرف الآخر ذى التسامح المرتفع الذى يتسم بسهولة الانقياد، والتساهل مع نفسه ومع الآخرين. فما كان يتغاضى عنه قبل الزواج أصبح يزعجه بعد الزواج ولا يطيق عليه صبرا، وعلى العكس من ذلك، يتذمر الطرف ذو التسامح المرتفع من الطرف الآخر، ذى التسامح المنخفض، ويعترض على ردود أفعاله المبالغ فيها. وقد يرى أن الطرف الآخر يفرض المزيد من القيود على نمط حياته الذى يفضله، والمتسم بالتراخى والتساهل، وإذا كنت الطرف ذا التسامح المرتفع ورأيت أنك ستتأخر عن موعدك مع الطرف الآخر، فاحرص على الاتصال به، وإخباره بذلك قبل وقت كاف عن الموعد المحدد، وإذا طلب منك الطرف الآخر أن تفعل شيئا ما، فلا تبد موافقتك عليه إلا إذا كنت تعتزم القيام به بالفعل، وإلا فإنه

سيثور عليك الطرف ذو التسامح المنخفض ويغضب كثيرا لعدم التزامك بما اتفق عليه بينكما.

المشاهير من ذوى التسامح المرتفع

"ريتشارد برانسون" و"ويليام هوج" و"براد بيت" و"بوريس يلتسن" و "هيلارى كلينتون" .

المشاهير من ذوى التسامح المنخفض

"جون ماكينرو" و"شير" و"مونيكا سيليز" و"باربرا ستريزاند"



الزاوية الداخلية للعين اليسرى أعلى من الزاوية الداخلية للعين اليمنى

شخصية غير تقليدية

إذا كانت الزاويتان الداخليتان للعين على مستوى واحد، فهذا يدل على أن الشخص تقليدى للغاية، أما إذا كانت الزاوية الداخلية لإحدى العينين أعلى من الزاوية الداخلية للعين الأخرى، فمعنى ذلك أن الشخص غير تقليدى، ولا يحب الأشخاص غير التقليدين تنفيذ المهام التى يقومون بها بالطريقة نفسها التى يتبعها الآخرون، ويرون أن ذلك أمر ممل جدًا. والتحدى الذى يواجه هؤلاء الأشخاص عند العمل مع أناس تقليديين هو أن يتوصلوا إلى حل وسطٍ يرضى جميع الأطراف، وكلما زاد الاختلاف بين العينين، زادت رغبَة الشخص الذى تتوافر فيه هذه الصفة فى إتباع الوسائل غير التقليدية.

عندما يتقابل "رون" مع إحدى النساء، فإنه يبادر بتقييم تفاصيل مظهرها العام، كأن يرى أن شعرها قصير جدًا، أو أن القرط الذى ترتديه لا يناسبها، ولطالما أزعجه هذا الأمر طيلة حياته لأنه وجد أنه من غير اللائق أن يدأب على إصدار الأحكام وتقييم كل شىء تقع عليه عيناه، ولذلك، كان يرى أن هذه السمة، وأقصد بها كونه غير تقليدى، تمثل تحديًا كبيرًا له؛ حيث إنه كان دائمًا يصدر الحكم على الأشخاص الذين

يتعامل معهم، الأمر الذى كان يضر فى بعض الأحيان بعلاقاته مع أصدقائه، وقد وصل به الأمر إلى دراسة هذه السمة، والبحث فى العوامل التى تدفعه إلى التصرف على هذا النحو، ولكن بحثه ضاع سدى ولم يتوصل إلى أى شيء يساعده فى فهم هذه النزعة المتأصلة فيه، ولكن عندما أوضحت له الأمر، شعر بارتياح كبير واطمأن قلبه لأنه ليس المسئول عنه على أية حال، وكما كان يعتقد، فإن هذه السمة مردها إلى تركيبه الجينى.

صحيح أن كلاً منا يحكم على الناس والمواقف المختلفة التى نمر بها إلى حدٍ ما، ولكن الأمر يختلف أيما اختلاف عن الأشخاص غير التقليديين الذين يصدرون أحكامهم على كل شيء، بما فى ذلك جودة الشيء أو ما كان ينبغى فعله أو ما لم يكن ينبغى فعله عند القيام بمهمة معينة، أما الأشخاص التقليديون فإنهم لا يميلون إلى الحكم على الأشخاص والأشياء بالقدر نفسه، ويرتضون اتباع الطرق التقليدية فى تنفيذ المهام التى يكلفون بها.

وعلى الجانب الآخر، يتسم الأشخاص غير التقليديين بقدر كبير من الإبداع والابتكار، مما يمكنهم من التوصل إلى أفكار جديدة أو حلول غير تقليدية للمشاكل التى يواجهونها، ويمكننا توقع هذه السمة فى مجال السينما أو الكتابة أو الرسم أو أى مجال آخر يتطلب قدرًا من الابتكار والإبداع، كما يفضل هؤلاء الأشخاص اتباع طرق غير تقليدية فى علاقاتهم الشخصية؛ ولكن، ينبغى عليهم أن يدركوا أن أسلوبهم قد لا يناسب كل من يتعاملون معهم، ولذلك، يتعين عليهم أن يتوصلوا إلى طريقة وسط تجمع بين اهتمامات الجميع.

الأطفال

يمكن أن يدخل الأطفال الذين تتوافر فيهم هذه السمة التاريخ من أوسع أبوابه، ويسجلون أسماءهم فيه بأحرف من نور، شريطة أن يتم توجيه نزعتهم إلى كل ما هو غير تقليدى الوجهة الصحيحة، وهنا يبرز دور الوالدين اللذين يتعين عليهما اختيار هذه الوجهة لأطفالهما ،ووضع

أقدامهم على الطريق الصحيح حتى تنمو فيهم هذه السمة لتصبح طابعًا مميزًا لهم بعد ذلك.

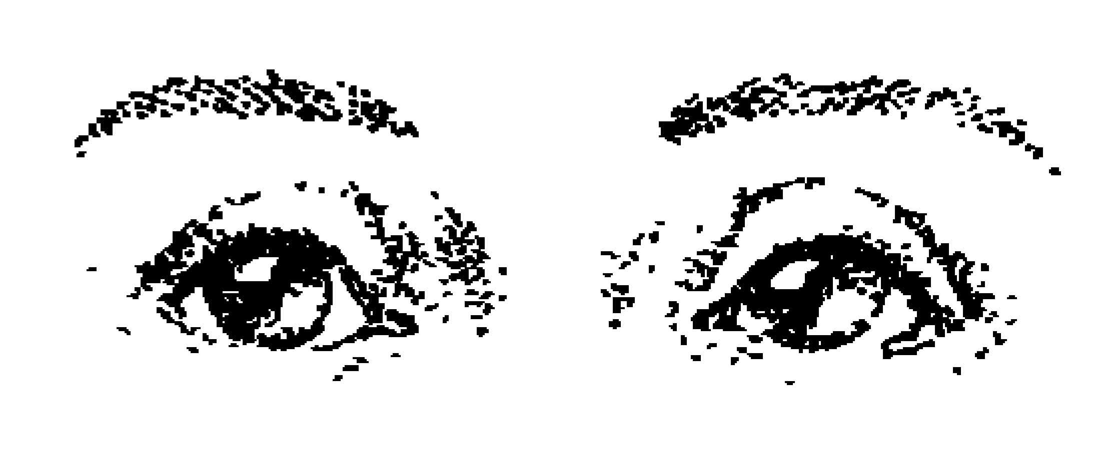
أثر هذه السمة على العلاقة الزوجية

يفضل الأشخاص غير التقليديين إتباع أساليب جديدة في علاقاتهم العاطفية، وإذا اقترنت هذه السمة بالغريزة الجنسية، ولم يستطع الطرف الآخر احتياجاتهم، فإنهم قد يلجأون إلى الزواج بأخرى، وإذا كان هذا هو حالك، فيمكنك التفكير في وسائل بديلة لإعادة توجيه هذه الرغبات، كأن تمارس هوايةً ما تساعدك في تفريغ طاقاتك مثل النحت والرسم والمشغولات الخشبية والتصوير، أو أي نشاط آخر من شأنه أن يشبع حاجتك إلى ابتكار كل ما هو غير تقليدي، كما يمكنك ممارسة إحدى الرياضات أو المشاركة في أحد برامج رفع اللياقة البدنية.

الوظائف والهوايات

يتمتع الأشخاص غير التقليديين بموهبة كبيرة في المجالات التي تتطلب حسًا فنيًا وقدرةً على الإبداع، مثل الاختراعات والرسم ورسوم الجرافيك والسينما والتصميم والكتابة أو أي مهنة أخرى تستفيد من هذه السمة.





الجفن مغطى بطبقة من الجلد — يحب التحليل الشخصى

الجفن ظاهر تمامًا — يفضل الوصول إلى الهدف مباشرةً

يمكن تحديد مدى ولع الشخص بالتحليل من خلال ملاحظة مدى وضوح جفنى العين، فإذا كان الجفن مغطى تمامًا بطبقة من الجلد، فهذا يشير إلى أن الشخص متيم تمامًا بالتحليل (يتمتع ببراعة كبيرة فى تحليل المواقف) ومغرم بمعرفة سبب وكيفية حدوث الأمور بشكل معين، ولذلك، كن مستعدًا لتلقى العديد من الأسئلة، واحرص على التدليل على صحة إجاباتك بالأدلة الدامغة والحقائق الثابتة، أما الأشخاص ذوو الجفون البارزة تمامًا (أى أولئك الذين ينخفض ميلهم للتحليل) وعلى الجانب الآخر، فإنهم يفضلون الوصول إلى الهدف مباشرةً بمجرد إدراكهم هذا، ويمكن معرفة ذلك من خلال الأسئلة المباشرة التى يطرحونها ورغبتهم الكبيرة فى معرفة لب الموضوع دون الخوض فى تفاصيله، وعندما تميز ذلك فى نبرة صوتهم وأسلوب حديثهم، فاعلم أنهم على أهبة الاستعداد لإتمام الصفقة أو الاتفاق على الموعد أو شراء المنتج أو القيام بكل ما هو ضرورى لإنجاز المهام المنوطة بهم، وتجدر الإشارة إلى أن الأشخاص ذوى الميول التحليلية المنخفضة لا يطيقون صبرًا على تحمل المناقشات متشعبة النقاط أو اللقاءات والاجتماعات المطولة، فهم عادةً ما يتمنون انتهاء الاجتماع بأقصى سرعة ممكنة ومعرفة نتائجه وتوصياته، وإذا كان هؤلاء

الأشخاص هم من يديرون الاجتماع فيمكنك أن تتوقع أن هذا الاجتماع سينتهى فى نصف المدة المقررة له.

الأشخاص ذوو الميول التحليلية المرتفعة

يمكن التعرف على هذه السمة من خلال ملاحظة الطبقة اللحمية، وطبقة الجلد التى تغطى جفن العين، ويميل الأشخاص ذوو الميول التحليلية المرتفعة إلى إمعان النظر فى جميع جوانب الموقف الذى يمرون به، أو عملية الشراء التى يقومون بها قبل الإقدام على اتخاذ أى قرار، فتجدهم ينكبون على الإفراط فى تحليل ما يعرفونه بالفعل، الأمر الذى قد يبدو مضيعةً للوقت فى نظر البعض، كما يعمد هؤلاء الأشخاص إلى التدقيق فيما يقال من حولهم، وعلى العكس من ذلك، لا يقوى الأشخاص ذوو الميول التحليلية المنخفضة على تحمل عملية التحليل المنهكة هذه، وتكون استجابتهم فى مثل هذه المواقف كالتالي: "دعنا من ذلك، علينا فقط الانتهاء من هذا الأمر". أما الأشخاص ذوو الميول التحليلية المرتفعة، فإنهم يفضلون فصل جميع جوانب الموقف وتحليل كل جانب على حدة، فإنهم لا يكتفون بدراسة كيفية بناء مبنى معين أو تركيب آلة معينة، وإنما يتوسعون فى تحليلهم ليشمل أدق تفاصيل كل جانب من جوانب المشروع حتى يتسنى لهم معرفة أسباب تصميمه على هذا النحو، وعند قيامهم بعملية شراء جديدة، يقوم هؤلاء الأشخاص بالتحرى عن المنتج الذى يعتزمون شراءه، ومقارنة جودته وأدائه وسعره بالمنتجات الأخرى المطروحة فى السوق، ولو جمعت بين هذه السمة وسمة ضيق المسافة بين العينين وسمة الملامح الحادة، فستعرف أن هذا الشخص لن يتوقف عن طلب معرفة كل شيء حتى يشبع رغبته تمامًا فى تحصيل أكبر قدر ممكن من المعلومات.

ويمكن ملاحظة هذه السمة فى الأشخاص المتخصصين فى مجال معين أو الباحثين، وإذا هموا بشراء سيارة أو أية آلة أخرى، فإنهم يريدون معرفة أدق التفاصيل عن طريقة عملها والوظيفة التى يؤديها كل جزء

فيها، وأؤكد لك مرة أخرى على أهمية إعداد نفسك لتلقى العديد من الأسئلة من هؤلاء الأشخاص، وإذا كانت أنوفهم مدببةً، فإنهم يقحمون أنفسهم فى البحث عن كل شىء حتى يشبعوا رغبة المعرفة المتأججة بداخلهم، ولذلك، من أهم عوامل نجاح مندوبى المبيعات أن يعدوا أنفسهم للإجابة على جميع الأسئلة الممكنة التى قد يطرحها الأشخاص ذوو الميول التحليلية المرتفعة، وإذا كنت تروج لمنتج جديد أو فكرة جديدة لأحد العملاء ولاحظت أنه ممن يتسمون بهذه السمة، فيجدر بك أن تستكمل حديثك إليه بالقول، "يبدو أن لديك العديد من الأسئلة" .بعد ذلك، قدم لهم بيانًا يشمل جميع المعلومات عن المنتج، وعندئذ سيشعرون بارتياح كبير لأنهم وضعوا أيديهم على جميع جوانب عملية الشراء، ولا يقدمون على مقاطعتك وأنت تشرح فوائد المنتج واستخداماته.

وفيما يتعلق بالألعاب التى يفضلها الأشخاص ذوو الميول التحليلية المرتفعة، فإنهم يستمتعون بلعب الشطرنج وحل الكلمات المتقاطعة وفك رموز الألغاز، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة الملامح الحادة فى شخص واحد، فمثل هذا الشخص يصعب إرضاؤه إلى حد بعيد، ويمكن ملاحظة هذا المزيج من السمات بالإضافة إلى سمة الجبهة البيضاوية فى الأشخاص الذين يعملون فى وظائف مرتبطة بالصحة، مثل المتخصصين فى دراسة التغذية والمعالجين اليدويين (الذين يعالجون الأمراض بتقويم العمود الفقرى يدويًا)، ومثل هؤلاء الأشخاص يبرعون فى العمل كعملاء لمكتب التحقيقات الفيدرالية، أو فى مجال التحريات والتحقيقات بوجه عام؛ حيث إن اجتماع كل هذه السمات فى شخص واحد يعد إضافة إلى أية وظيفة تتضمن إجراء التحريات، ويرجع ذلك إلى أن هؤلاء الأشخاص لا يتركون ثغرة أو دليلاً إلاً نقبوا عنه أملاً فى التوصل إلى طرف الخيط الذى يقودهم إلى كشف ملابسات القضية التى يقومون بالتحقيق فيها.

ومع ذلك، قد تعمل سمة الميول التحليلية المرتفعة فى بعض الأحيان على زيادة الأمور تعقيدًا، فقد يعمد هؤلاء الأشخاص إلى الإفراط فى تحليل المواقف البسيطة التى لا تحتاج إلى تحليل أصلاً فلا يزيدونها إلا تعقيدًا. فعلى سبيل المثال، حدث عطل ما فى المكواة الخاصة بى، قد تعتقد أن

أول شيء يجب التفكير فيه هو فحص القابس؛ ولكن زوجي، وهو من ذوى الميول التحليلية المرتفعة، وجد هذا الحل سهلاً جدًا لدرجة لم تجعله يقتنع به، فبدلاً من الاكتفاء بفحص القابس، أخذ زوجي يفك كل ما هو قابل للتفكيك في المكواة ووضع طابعًا على كل قطعة ليميزها عن سائر القطع، وعلى الرغم من كل هذا المجهود المضنى، فلم يستطع زوجي أن يضع يده على السبب الحقيقي للعطل، وعندها سألته ما إذا كان قد فحص القابس، ولم أنتظر لأعرف الرد، بل فتحت القابس بنفسي ورأيت ما توقعته؛ لم تكن الأسلاك موصلةً بالتيار الكهربائي!

إذا كنت من ذوى الميول التحليلية المرتفعة جدًا، فلا تضع الكثير من الوقف في التحليل غير الضرورى، وإنما عليك الإسراع في إنجاز العمل المكلف به، واعلم أن هناك بعض الأشخاص الذين لا يحتاجون إلى معرفة كل التفاصيل ليأخذوا قراراتهم، ولذلك، يتعين عليك في هذه الحالة أن تصل إلى هدفك بأقصر الطرق وفي أقل وقت ممكن، فإذا كنت تجرى مكالمةً هاتفيةً ووجدت أن الشخص الذى على الجانب الآخر من الهاتف يقاطعك باستمرار، فهذا إنما يدل على أن هذا الشخص يريد تحقيق هدفه من المكالمة مباشرةً دون الدخول في أدق التفاصيل، وهذا أمر غاية في الأهمية بالنسبة لك إذا كنت تعمل في مجال المبيعات.

تلقيت اتصالاً من رجل ظل يطرح علىَّ العديد من الأسئلة لدرجة أننى ظننته يجرى معى تحقيقًا عامًا أو استطلاع رأى، وبعد عدة دقائق، قال لى: ناعومى؛ أريد فقط أن أحدد موعدًا، وعلى الفور، أيقنت بأن ذلك الرجل من ذوى الجفون الظاهرة، وهذا ما تأكدت منه بالفعل عندما قابلته، وقد كدت أتخلف عن متجرى من فرط ثرثرته لولا أنى تداركت الأمر ولم أشأ أن أواصل الحديث معه.

إذا كنت على موعد مع شخص ما، وهناك العديد من الأسئلة التى تدور في ذهنك، فابدأ بأكثرها أهميةً، وبعد ذلك، إذا تبقى وقت كافٍ ورأيت أن هذا الشخص لا يمانع في مواصلة الحديث معك، فيمكنك طرح الأسئلة المتبقية.

أثر الميول التحليلية على العلاقة الزوجية

تخيل أن شريك حياتك من ذوى الميول التحليلية المرتفعة الذى يريد أن يعرف تفاصيل سكناتك وحركاتك! إذا كنت من ذوى الميول التحليلية المنخفضة، فإنك سرعان ما تشعر بالضيق الشديد فى كل مرة يلح عليك فيها بالسؤال لمعرفة تفاصيل شىء ما، فعلى سبيل المثال، قد تكتفى بالحديث عن بعض الأخبار التى قرأتها فى الجريدة المحلية، فإذا بالشخص ذوى الميول التحليلية المرتفعة يلح بالسؤال لمعرفة الحقائق الكاملة، فتراه يسأل مثلاً عن مصدر هذه المعلومات، وهل هذا المصدر موثوق به أم لا، وقد لايبدو الأمر مستغربًا لدى الأشخاص ذوى الميول التحليلية المرتفعة، ولكن الأشخاص ذوى الميول التحليلية المنخفضة يتضايقون منه كثيرًا.

الأشخاص ذوو الميول التحليلية المنخفضة

لا يشعر الأشخاص ذوو الميول التحليلية المنخفضة بالرغبة فى معرفة كل شىء، وأدق التفاصيل عن الأشياء والمواقف التى يمرون بها، وإنما يكفيهم أن يعرفوا المعلومات اللازمة التى يحتاجونها لاتخاذ قراراتهم فى الوقت الحالى، ويفضل هؤلاء الأشخاص الدخول فى لب الموضوع مباشرة، ثم يعودون بعد ذلك لمناقشة التفاصيل إذا كانت هناك حاجة لهذه التفاصيل، وبمجرد توصلهم إلى الفكرة العامة، نراهم يأخذون خطوات فعلية لتنفيذ المطلوب منهم دون طرح العديد من الأسئلة، وقد يسألون عن السبب، ولكنهم لا يضيعون الوقت فى التعمق فى تحليل المسألة، فهم يملون من الشروحات والتفسيرات المطولة، ويفضلون بدلاً من ذلك الكلام المحدد والمختصر الذى يصل بهم إلى الهدف من أقصر الطرق وأقلها وقتًا وجهدًا.

وقد يبدو أن هؤلاء الأشخاص مخفقون وغير مبالين فى وظائفهم. وقد تعتقد أيضًا أنهم متحجرو المشاعر ومتشددون فى أعمالهم لا لشىء إلا لأنهم

يفضلون الوصول إلى لب الأشياء دون إضاعة الكثير من الوقت متجاهلين بذلك التفاصيل الدقيقة، والأمور الفرعية التى يظل الآخرون يبحثون عنها لوقت طويل. كما يفضل هؤلاء الأشخاص خرق الروتين وإنجاز المهام المنوطة بهم بأيسر طريقة ممكنة، وقد أسلفت أنه بمجرد إدراكهم الفكرة العامة، فإنهم لا يضيعون الوقت ويشرعون فى تنفيذها مباشرةً، وفى سبيل ذلك، قد يضطرون إلى مقاطعة الناس فى أثناء حديثهم بمجرد توصلهم إلى الفكرة العامة، الأمر الذى قد يستنكره الآخرون. ويرون فيه إساءة من جانبهم، ويشعرون أن الأشخاص ذوى الميول التحليلية المنخفضة يستخفون بحديثهم .

وغالبًا ما يقدم الأشخاص ذوو الميول التحليلية المنخفضة على مقاطعة حديث الطرف الآخر، أو حتى إنهاء هذا الحديث، الأمر الذى قد يتسبب لهم فى العديد من المشاكل ويجعلهم يبدون عدوانيين جدًا، وغالبًا ما يحاول هؤلاء الأشخاص إقناع الطرف الآخر أن وجهة نظره تؤدى إلى نتائج مختلفة تمامًا عن النتائج المقصودة، مما يدفع الناس إلى الاقتناع برأيهم والتسليم به.

كانت إحدى عميلاتى وتدعى "جينيفر" تتذمر من كثرة مقاطعة زوجها لها، ولطالما كانت تسأله عن سبب مقاطعته لها على الرغم من أنها لم تكمل حديثها بعد، ولماذا لا يريد سماع ما تود قوله، وكان زوجها يرد على أسئلتها قائلاً بأنه يعرف بالفعل ما تعتزم قوله، ويطالبها باختصار حديثها، والتعبير عما تريده مباشرةً.

ويفضل من يعمل فى مجال الطب والتمريض من ذوى الميول التحليلية المنخفضة القيام بالمهام العاجلة والإشراف على حالات الطوارئ بالمستشفيات، ويرجع ذلك إلى شغفهم بالإثارة الناجمة عما يحدث من حولهم واستمتاعهم بشعورهم بأنهم على مستوى الحدث، وفى مثل هذه المواقف تكون تصرفات هؤلاء الأشخاص على درجة كبيرة من الفعالية.

عندما تكلف ساندرًا ذات الميول التحليلية المنخفضة، بإدارة أحد الاجتماعات، فإنها تبادر إلى تحديد موضوع الاجتماع والمشكلة التى يناقشها والهدف منه، كل ذلك فيما لا يتعدى عشرين دقيقة، وإذا طلب

منها الحاضرون أن تمد في وقت الاجتماع لإتاحة الفرصة للمزيد من المناقشات، فكانت ترد عليهم بالقول: "لماذا نحتاج إلى مواصلة الحديث ؟ فلنبدأ العمل فورًا" إنها لا تريد معرفة القصة كاملة قبل البدء في العمل، ولكنها سرعان ما تدرك ما ينبغي فعله، ولذلك، عادةً ما تتسم اجتماعاتها بالفعالية على الرغم من أن البعض يرى أن بعض الموضوعات تحتاج إلى المزيد من المناقشات والأفكار لتغطيتها بشكل وافٍ .

وهذا عميل آخر يدعى "ديفيد" كان يقضي معظم وقته خارج الوطن لحضور المؤتمرات، وكان "ديفيد" يتصل بزوجته كل يوم للاطمئنان عليها، فكانت زوجته ترد بإعطائه وصفًا دقيقًا ومطولاً لكل ما حدث أثناء اليوم، ولم يكن "ديفيد" يطيق صبرًا على سماع كل هذه التفاصيل المفصلة، فكان يعمد إلى مقاطعتها من آن لآخر، وعلى أثر ذلك، كانت تشعر بأنه لا يود سماعها، أو أنه ليس مهتمًا حقًا بمعرفة ما تود قوله، الأمر الذى آلمها كثيرًا، وحتى يتجنب جرح مشاعرها، كان "ديفيد" يستهل اتصالاته اليومية بإخبارها أنه يتصل بها في فترة الراحة بين الاجتماعات وأن أمامه دقيقتين فقط، وقد نجحت هذه الخطة حقًا وحققت له ما أراد ؛ حيث أصبحت زوجته تكتفي بعطائه وصفًا موجزًا لما حدث على مدار اليوم دون أن تتأذى مشاعرها.

إذا كنت ممن يريدون الحصول على الفكرة العامة مباشرةً دون الخوض فى التفاصيل، فيجدر بك أن تدرك أن الآخرين قد يحتاجون إلى معرفة المزيد من المعلومات قبل اتخاذ قراراتهم، ولذلك، ينبغي عليك أن تتمهل فى استجابتك للمواقف المختلفة، وكن مستعدًا لشرح الموقف بمزيد من التفصيل للأشخاص ذوى الميول التحليلية المرتفعة، وهذا من شأنه أن يخلق شعورًا بالثقة المتبادلة إذا تعلق الأمر بمجال المبيعات، وعندما تطلب من هؤلاء الأشخاص أن يقوموا بمهمة ما، فإنهم قد ينهالون عليك بوابل من الأسئلة، ويرجع ذلك إلى رغبتهم فى معرفة المزيد من المعلومات عن هذه المهمة؛ لذا احرص على عدم مقاطعتهم قبل أن ينتهوا من حديثهم، فقط دعهم يعرفوا أن الوقت ينقضي.

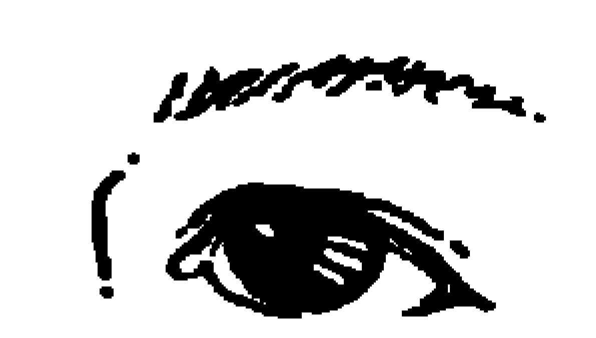
المشاهير من ذوى الميول التحليلية المرتفعة

" تــوم هــانكس" و " ويليــام شكــسبير " و " جــيمس كوبــورن " و " مارجريت تاتشر " .

المشاهير من ذوى الميول التحليلية المنخفضة

" هــيلارى كلينتــون " و " مــادلين أولبرايــت " و " ويتنــى هوســتن " و " مايكل كين " و " أنتونى هوبكينز " .

الشخصية الناقدة

الزاوية الخارجية للعين منخفضة عن الزاوية الداخلية	الزاوية الخارجية للعين مرتفعة عن الزاوية الداخلية
شخصية ذات ميول انتقادية مرتفعة	شخصية ذات ميول انتقادية منخفضة

ثمة ميل للنقد بداخل كل منا، ولكن هذا الميل يتزايد عندما تكون الزاوية الخارجية للعين منخفضة عن الزاوية الداخلية، ويعمد الأشخاص الذين تتوافر فيهم هذه السمة إلى انتقاد كل خطأ صغير، ويتعجبون كيف يعجز الآخرون عن رؤية الأخطاء الواضحة، ولا شيء يغضبهم أكثر من إهمال الناس وتغاضيهم عما هو واضح للعيان، وهؤلاء الأشخاص يسعون إلى بلوغ مرتبة الكمال، وهم لا يتوقعون الكمال في أنفسهم فقط؛ وإنما في أفراد أسرهم وزملائهم في العمل كذلك، ففي نطاق الأسرة، قد يؤثر الأشخاص ذوو الميول الانتقادية المرتفعة على أطفالهم الذين لا يمكنهم أبدًا إرضاء والديهم الذين تتوافر فيهم هذه السمة؛ فأولياء الأمور من هذا النوع يصعب جدًا إرضاؤهم لأنه لا شيء يحوز إعجابهم بشكل تام، أما إذا كانت الزاوية الخارجية للعين تنحدر لأعلى، فإن الشخص فى هذه الحالة يلاحظ ما تم إنجازه بدلاً من التركيز على الأخطاء والسلبيات؛ أى أنهم أقل ميلاً إلى الانتقاد.

وإليك المثال التالى: لم يشعر والد "مايكل" الذى ورث سمة الانتقاد عن أبيه، بالرضا أبدًا عن أى شيء يفعله بغض النظر عن المحاولات الجادة التى يقوم بها "مايكل" بالمهام المنوطة به على الوجه الأكمل، ولذلك، لم

يتمكن "مايكل" أبدًا من الوصول إلى مستوى توقعات والده، الأمر الذى كان يجعله دائمًا عرضة للانتقادات، وشعر الأب أن ابنه لن ينجح أبدًا وأخبره بذلك، وعندما تحدث "مايكل " مع والده فى وقت لاحق عن انتقاده الدائم له ومقاطعته فى كل مرة يتحدث فيها إليه دون أن يدعه يكمل حديثه، رد عليه الأب قائلاً : "كان جدك قاسيًا، وكذلك أنا"، فظن الأب أن هذه الإجابة كافية لتبرير مواقفه تجاه ابنه، وبعد ذلك، قرر "مايكل" أن يلتحق ببرنامج تدريبى، وقد ساعده هذا البرنامج كثيرًا فى التكيف مع مواقف والده السلبية، وفى المرة التالية التى تقابل فيها "مايكل" مع والده، لم يشأ أن يثير المشاكل مع والده كالمعتاد، ولذلك كانت زيارته لوالده أفضل بكثير من المرات السابقة، وعلى الرغم من محاولات والده لإثارة المشاكل، فإن "مايكل" كان قادرًا على البقاء بعيدًا وعدم إقحام نفسه فى هذه المحادثة التى تؤدى إلى نشوب الخلافات بينه وبين والده.

وقد أخبرتنى عميلة أخرى تدعى "كيت"، وكانت قد ورثت سمة الانتقاد أيضًا عن والديها، بأن والديها كانا يعمدان إلى تثبيط همتها وإحباطها فى أثناء طفولتها، ولذلك، كانت تعتنى جيدًا بجميع تصرفاتها فى المنزل حتى لا تتعرض لانتقادهما، الأمر الذى كان يبكيها فى أغلب الأحيان وفى بعض الأوقات، كانت "كيت" تجد صعوبةً بالغةً فى رفع رأسها عاليًا والافتخار بنفسها أمام والديها، ولم تكن تريد أن يرى والدها هذا الجانب فيها، واعتقدت "كيت" أنها إذا تمكنت من التفوق فى المدرسة والحصول على أعلى الدرجات، فإن والديها قد يحبانها ويشعران بالرضا عليها، الأمر الذى أثقل كاهلها بكثير من الضغط فى المدرسة لدرجة أنها كانت تترك الصف الدراسى بأكمله إذا حصلت على درجة واحدة أقل من الدرجة النهائية.

وعادةً ما تشعر "كيت" بالتفوق والتميز عن الآخرين كلما لاحظت الأخطاء التى يقع فيها غيرها، ونتيجةً لحرصها على انتقاد كل ما حولها، لم تكن "كيت" تشعر بالرضا أبدًا عن أداء الموسيقيين الهواة،

وتتضايق كثيرًا لافتقاد هؤلاء الموسيقيين إلى الموهبة، وقد أدى هذا الشعور بالتميز الفكرى عن الآخرين إلى إبعاد الناس عنها وتجنبهم التعامل معها.

كان "بوب" من الساعين إلى الكمال من ذوى الميول الانتقادية المرتفعة، وكان يمتلك إحدى شركات التشييد والبناء، وكان "بوب" يثور على العاملين فى شركته عندما يعجزون عن ملاحظة الأخطاء التى يقعون فيها فى أثناء العمل، وكان يصيح فى وجوههم قائلاً: " لابد أنكم على قدر كبير من التخلف والغباء حتى لا تلاحظون مثل هذه الأخطاء الواضحة. ما خطبكم؟ ألا يبدو أن الخطأ واضح جدًا ؟".

وبطبيعة الحال، لم يكن ذلك يرفع معنويات العاملين بأى حال من الأحوال؛ ولكن، ما إن لاحظ قدرته على اكتشاف الأخطاء التى يعجز الآخرون عن رؤيتها حتى تراجع عن تصرفاته السابقة، ولم يعد ينتقد العاملين إلاَّ عند فشلهم فى ملاحظة الأخطاء الجسيمة التى تؤثر بالسلب على مجريات أعمال البناء، كما أدرك "بوب" أن حرصه على انتقاد تصرفات زوجاته هو السبب الرئيسى لفشل زيجاته الثلاث؛ حيث عجزت زوجاته عن فعل كل شىء بالدقة الكافية التى تنال رضاءه، مما أدى إلى انهيار علاقتهن الزوجية معه.

سمع "كين" البالغ من العمر أربعين، عامًا عن قيامى بقراءة الوجوه فبعث إلىَّ بصورته، وطلب منى قراءة وجهه وتحليل شخصيته، وقد كانت سمة الميل المرتفع إلى الانتقاد أول ما استرعى انتباهى فى ملامح وجهه، وقد دلت ملامحه الجسمانية أن والديه أيضًا كانا من ذوى الميول الانتقادية المرتفعة، ولا شك أنهما دمرا الجانب الروحانى لديه، وبعدما أمعنت النظر فى صورته ولاحظت استدارة الحافة الخارجية للأذن (وهى ما تشير إلى تمتع الشخص بموهبة فطرية فى الموسيقى)، أرسلت إليه بريدًا إلكترونيًا واقترحت عليه أن يدرس الموسيقى، وهذا بخلاف رأى والديه فى أثناء طفولته، حيث كانا يعتقدان أنه لن ينجح فى هذا المجال، وعلى الرغم من آرائهما، قرر "كين" أخيرًا أن يذهب إلى مدرسة "لوس أنجلوس" للموسيقى، مما زاد من حدة انتقادهما له، وكان النقد هذه المرة مبالغًا فيه وزائدًا عن الحد، مما دفعه إلى ترك دراسة الموسيقى.

والآن وبعد أن صار بالغًا، عاودته رغبته القديمة فى دراسة الموسيقى واشترك بإحدى الفرق الموسيقية المحلية.

إذا كنت قد ورثت الميول الانتقادية المرتفعة عن أحد والديك أو كليهما، فيجدر بك أن تدرب نفسك على البحث عن الإيجابيات أولاً، وتذكر أنك قد تكون أسوأ ناقد لنفسك، وتأمل مثلاً فى هذه الكلمات "ليس جيدًا على الإطلاق"، التى لطالما جرت على لسانك وسيطرت على عقلك، وانظر إلى أى مدى عملت هذه الكلمات المثبطة للهمم على دعم نمو شخصيتك أو أفراد أسرتك أو زملائك فى العمل، واحرص على مدحهم والإطراء على مجهوداتهم مع التركيز على الإيجابيات أولاً، بعد ذلك يمكنك تقديم بعض الاقتراحات المساعدة والمشجعة بدلاً من تسليط الضوء على الأخطاء والسلبيات، ويمكنك أن تفكر فيما تشعر به عندما ينتقدك شخص ما، وإذا كنت أبًا أو أخًا، فاحرص على امتداح أطفالك والإشادة بنجاحاتهم، وإذا لاحظت أن ثمة شيئًا سلبيًّا يشوب عملهم، وأردت قول ذلك لهم، فيمكنك أن تفعل ذلك على النحو التالى: " لقد أحسنتم صنعًا، ولكن هناك نقطتين صغيرتين لو غيرتموهما لأصبح عملكم رائعًا جدًا، فهلا تسمحون لى بتقديم اقتراح؟".

وإذا كنت ممن يكثرون من توجيه الانتقادات، فاقصر هذه الانتقادات على المواقف المتعلقة بالعمل، واحرص على توجيه هذه الانتقادات بطريقة بناءة، وفى الوقت نفسه، لا تغفل الإشادة بالنجاحات والاعتراف بها بالقدر نفسه الذى تنتقد به الإخفاقات والسلبيات. واعلم أن الإفراط فى انتقاد زملائك فى العمل يؤدى إلى عرقلة العمل فضلاً عن أنه يؤذى مشاعرهم، وإذا كنت أبًا يتصف بهذه السمة، فحاول ألا تنتقد تصرفات أطفالك وامتدح نجاحاتهم ومجهوداتهم بدلاً من ذلك، وإذا لاحظت خطأ ما يمكن أن يؤثر بالسلب على المهام التى يقومون بها، فاطلب منهم برفق أن يتعرفوا على هذا الخطأ ويغيروه.

أما إذا كنت ممن يتغاضون عن الأخطاء ولا يلقون لها بالاً، فاحذر من تأثير ذلك على العمل، واحرص على استشارة الأشخاص الذين يتمتعون

بقدرة كبيرة على تحرى الأخطاء والتعرف عليها، كما أطالبك بإعادة فحص سير العمل لتتأكد من عدم إغفالك أى خطأ جسيم قد يضر بالعمل.

الأطفال

إذا كنت من ذوى الميول الانتقادية المرتفعة ولديك أطفال، فيجدر بك الانتباه إلى تأثير انتقاداتك على أطفالك، والأشخاص الذين تتعامل معهم فى العمل وسائر الأشخاص المقربين إليك، فسهل فكرت فى التغيير الذى سيطرأ على علاقاتك الشخصية إذا تمكنت من السيطرة على هذه السمة والتحكم فيها؟ إذا ورث عنك أطفالك هذه السمة، فعلمهم كيف يستخدمونها بطريقة بنائه، ووضح لهم أن هذه السمة هبةً وليست وسيلةً لتحدى الآخرين،

ظنت "ساندرا" أن والدتها ذات الميول الانتقادية المرتفعة لم تكن تحبها أو تريدها لأنها كانت دائمة الانتقاد لها فى أثناء طفولتها، لم تواجه "ساندرا" والدتها وتتحدث إليها بهذا الشأن إلاّ بعد بلوغها الثلاثين من العمر، وعندها فقط أدركت "ساندرا" أن والدتها كانت تحبها كثيرًا طوال كل ذلك الوقت، سوقد ندمت "ساندرا" ندمًا شديدًا لأنها ضيعت ثلاثين عامًا من عمرها لتعرف آن أمها تحبها وتهتم لأمرها.

وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى بأنها لا تفعل هذه السمة إلاّ وقت الحاجة إليها، وإن كان قول ذلك أسهل بكثير من التطبيق العملى على أرض الواقع، وفيما يتعلق بالمعلمين ذوى الميول الانتقادية المرتفعة، فلابد أن يتمتعوا بحس عال عند انتقاد أداء تلاميذهم، حيث إن الانتقاد السلبى قد يحطم معنوياتهم .

الوظائف التى تناسب ذوى الميول الانتقادية المرتفعة

يمكن النظر إلى هذه السمة من منظور إيجابى واعتبارها هبةً من الخالق، وعلى هذا، يمكن للأشخاص ذوى الميول الانتقادية أن يحققوا نجاحات باهرة إذا عملوا كمحررين أو مصورين أو جراحين أو أية مهنة أخرى تتطلب الدقة والإتقان. ألا تريد أن يكون الطيار الذى تسافر معه أو الميكانيكى الذى يصلح سيارتك أحد هؤلاء الأشخاص؟ أو أن يتحلى طبيبك الجراح بهذه السمة؟ وجدير بالذكر أن الأشخاص ذوى الميول الانتقادية المرتفعة يبرعون جدًا إذا تخصصوا فى النقد الأدبى أو السينمائى أو الفنى، لا سيما إذا اقترنت هذه السمة بالقدرات التحليلية المرتفعة التى تضفى على هذه الأعمال رؤيةً فنيةً وذوقًا رفيعًا فى التحليل.

وعلى العكس من ذلك، إذا كنت من ذوى الميول الانتقادية المنخفضة، فيتعين عليك الانتباه أكثر إلى الجوانب السلبية التى تشوب أداء الموظفين فى العمل، وفى سبيل ذلك، يمكنك استشارة أولئك الذين يتمتعون بقدرة كبيرة على ملاحظة الأخطاء، ويمكنك كذلك أن تعيد فحص سير العمل لتتأكد من عدم إغفالك أى خطأ جسيم قد يضر بالعمل.

المشاهير من ذوى الميول الانتقادية المرتفعة

"هوج جرانت" و "ميخائيل جورباتشوف" و"جون أشكروفت" والمؤلف "جيه.كيه.رولينج" .

الجدية



عينان غائرتان

شخصية جادة

يتسم الأشخاص ذوو العين الغائرة بالجدية فى كل معاملاتهم، فتجدهم يتعاملون بجدية كبيرة فى حياتهم وعملهم والمسئوليات الملقاة على عاتقهم، وأحيانًا يشعرون أن حماية العالم بأسره إحدى المسئوليات المنوطة بهم، ولذلك، تجدهم يتميزون غيظًا ويثورون بسرعة عندما يرون الآخرين يتصرفون بلا مبالاة ولا يتحملون المسئولية، وإن لم يتحمل هؤلاء مسئولية كل شىء ويقومون بكل شىء بأنفسهم، فمن غيرهم سيفعل ذلك؟ إنهم يشعرون وكأن ذلك قدرهم.

كما يتسم الأشخاص ذوو الجدية المرتفعة باستغراقهم فى التفكير والتأمل، لا سيما إذا كانوا يتسمون أيضًا بضيق المسافة بين العينين (تسامح منخفض) والشعر الناعم (الحساسية)، ولذلك، نراهم يضخمون من الأمور الصغيرة إلى أن تستحوذ على فكرهم وتشغل بالهم تمامًا، ولا يرى هؤلاء الأشخاص الجانب المشرق من الحياة ولا يتذوقون متع الدنيا، ومن ثم فهم بحاجة إلى المزيد من الانفتاح والاستمتاع بحياتهم، وإذا كنت واحدًا من هؤلاء، فيجدر بك ممارسة هواية معينة، أو أى نشاط بدنى يساعدك على الاسترخاء ويشعرك بالراحة والمتعة معًا.

وعلى الجانب الآخر، نجد أن الأشخاص الذين لا يتسمون بالجدية يتعاملون مع الأمور بجدية أقل، ولا تعرف الهموم لهم سبيلاً.

تعتبر "جوانا" وهى شخصية جادة جدًا، كل مشكلة يتعرض لها الآخرون مشكلةً شخصيةً لها، وتتفاعل معها بصورة كبيرة؛ حيث إنها تكون الملاذ الآمن الذى يلجأ إليه الناس صراحةً عند احتياجهم إليها، وتعمل هذه الجدية على استنزاف مشاعرها وإثقال كاهلها بمزيد من الهموم والأحزان، ولذلك، اقترحت عليها أن تتخيل أنها تسير فى منطقة مليئة بكل ما هو ممتع وجميل وأن تصف مشاعرها وهى بين هذه المناظر البديعة، فصمتت للحظة ثم أجابت بأن بداخلها شخصًا يريد أن يخرج للحياة ويرى النور فقالت: " إننى أشعر وكأننى عدت طفلةً مرةً أخرى" .

إذا كنت ممن يتسمون بالجدية المرتفعة، فعود نفسك على عدم أخذ الأمور بجدية بالغة، وحاول أن تنظر إلى الجانب المشرق من الحياة.

وأنوه مرةً أخرى على ضرورة تبسيط الحياة وعدم تعقيد الأمور بالجدية المفرطة، واحرص على تقاسم مسئولية المشاكل التى تتعرض لها مع الآخرين .

أثر الجدية على العلاقة الزوجية

فى العلاقات الزوجية، قد يشعر الطرف الأقل جدية بالكآبة نتيجة للجدية المفرطة للطرف الآخر التى تثقل كاهله بالمزيد من الهموم، وقد يبالغ الطرف الأكثر جديةً فى جديته إلى الحد الذى يهدد استمرار العلاقة الزوجية.

المشاهير من ذوى الجدية المرتفعة

" إبراهام لينكولن " و " ماهاتما غاندى " و " جيمس بلايك " و " توم كروز " و " شير " .

الفصل السادس : الحاجبان

يمكننا معرفة الكثير عن الأشخاص من خلال ملاحظة حاجبى العين والمناطق المحيطة بهما، فارتفاع الحاجبين أو انخفاضهما يدلان على ما إذا كان الشخص يتسم بالانتقائية والرسمية فى معاملاته، أم أنه شخص ودود وغير رسمى.

علاوةً على ذلك، يوضح شكل الحاجبين ما إذا كان الشخص يميل إلى النظر إلى الشكل العام والتصميم النهائى للأشياء، مثل المبانى والصور الفوتوغرافية أو الرسم التخطيطى لمشروع جديد. وعادةً ما ينظر هؤلاء الأشخاص إلى كل ما هو جميل ورائع.

الاهتمام بالتصميمات



حرف "V" مقلوب فوق الحاجبين

إعجاب بطريقة تصميم الأشياء

توضح سمة الإعجاب بالتصميمات تمتع الشخص بإعجاب فطرى بكيفية تكوين الأشياء وتصميم المبانى والخطط العامة للاستثمارات التجارية الجديدة؛ فضلاً عن التصميم الداخلى للأشياء أو الإبداعات الفنية، ويمكن تحديد هذه السمة من خلال الشكل الهرمى الذى يتكون فى المنطقة الواقعة

بين منتصف الحاجب والحافة الخارجية، ويميل الشخص الذى يتمتع بهذه السمة إلى تقييم الشكل العام لكل ما يثير اهتمامه، ويمكن ملاحظة هذه السمة بوضوح فى المهندسين المعماريين والمصممين والمصورين والمقاولين، ويستمتع الأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة بممارسة بعض الأنشطة مثل العمل فى مجال التصميمات وإعداد المشروعات وتنظيم الاجتماعات أو التخطيط للمناسبات، ويرجع ذلك إلى قدرتهم على معرفة كيفية ترابط العناصر مع بعضها البعض ، ومدى ما يضيفه كل عنصر إلى العناصر الأخرى، وكيف يساهم كل جزء فى تكوين الانطباع الكلى، ومثل هؤلاء الأشخاص يهتمون كثيراً بالمفاهيم ويتوقون إلى معرفة تصميم المشروع حتى قبل بدايته.

إن الأشخاص الذين يتمتعون بسمة الإعجاب بالتصميمات عادةً ما يستمتعون بممارسة الأنشطة مثل بناء منظمة معينة، أو التخطيط لمشروع إسكانى، أو تصميم منظر طبيعى رائع، كما يتمتع هؤلاء الأشخاص بقدرة فائقة على توقع مستقبل المشروعات التى يشتركون فيها، وما يترتب على ذلك من معرفة كيفية تصميم الشكل العام للمشروع بما يتضمن نجاحه، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة الإعجاب بالتركيبات الميكانيكية والصور الخيالية والجمالية، فإن ذلك من شأنه أن يزيد من قدرة الأشخاص على تخطيط وتنظيم المناسبات التى يشاركون فيها والمشروعات التى يقومون بها، أو أى شىء يتضمن التصميم والتنظيم.

أما إذا اقترنت هذه السمة بسمة التفكير التتابعى، فإن الشخص فى هذه الحالة يميل إلى إعادة النظر فى الأشياء الموجودة بالفعل وإدخال بعض التحسينات على التصميم أو المواد المستخدمة فيها، وعادةً ما لا يرغب هؤلاء الأشخاص فى القيام بالتصميم الأولى للأشياء.

الأطفال

أهيب بالوالدين اللذين يتمتع أطفالهما بهذه السمة أن يشتريا لهم الألعاب التى تتطلب منهم استخدام قدراتهم الإبداعية، هذا بالإضافة إلى

ضرورة إلحاقهم بمجال الدراسة الذى يعلمهم كيف ينمون مواهبهم، والبحث عن كل ما من شأنه أن يثير اهتمامهم.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

يبرع هؤلاء الأشخاص فى العديد من الوظائف، ويستمتعون بممارسة الكثير من الهوايات مثل التصوير الفوتوغرافى وتصميم واختبار نماذج الطائرات وفن الرسم على الزجاج وتلوينه، لا سيما إذا اقترنت هذه السمة بسمة براعة اليد، علاوة على ذلك، يمكن لهؤلاء الأشخاص أن يلتحقوا ببعض الوظائف مثل تصميم المواقع الإلكترونية، وهندسة المناظر الطبيعية، والإشراف على المشروعات التجارية.

المشاهير من ذوى سمة الاهتمام بالتصميمات

"جورج كلونى" و"ويل سميث" و"كولين باول" و"جيمس كوبيرن".

الاهتمام بالتركيبات الميكانيكية



الحاجبان على شكل هلال

الشخص يهتم بالتركيبات الميكانيكية

ذكرنا فى الجزء السابق أن سمة الاهتمام بالتصميمات تتناول مدى اهتمام الأشخاص بكيفية تصميم شيء ما، أما سمة الاهتمام بالتركيبات الميكانيكية، فإنها تتناول تجميع الأجزاء إلى بعضها البعض للحصول على الشكل النهائى للشيء.

عندما يكون الحاجبان على شكل هلال، فهذا يعنى أن الشخص يتمتع بموهبة فطرية فى تجميع الأشياء، وهذا يتضمن تجميع المعدات وتنسيق المشروعات وتنظيم المناسبات والمؤتمرات أو حشد الناس لحدث ما، وهؤلاء الأشخاص يكونون منظمين جداً فى تفكيرهم، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة الاهتمام بالتصميمات ، فإن الشخص يكون أيضاً مخططاً رائعاً للهيئات والمنظمات وبارعاً فى عمل التصميمات الداخلية أو إدارة المشاريع إذا كان من ذوى الجبهة بيضاوية الشكل، ويرجع ذلك إلى قدرتهم الفائقة فى تنسيق المشاريع أو المناسبات وبراعتهم فى الربط بين جوانب العمل المختلفة.

وعندما يتمتع الأشخاص بسمة الاهتمام بالتصميمات والتركيبات الميكانيكية فى آن واحد، فإنهم يستمتعون بأداء الأعمال التى تمكنهم من ترجمة إدراكهم الفطرى بطبيعة الموقف فى الشكل النهائى للمشروع.

وتجدر الإشارة إلى أن انعدام النظام يثير حفيظة هؤلاء الأشخاص ويضايقهم جداً، وعلى هذا، إذا كنت ترغب فى السير وفقاً لنظام معين فى العمل والحياة بشكل عام، فيجدر بك الاستعانة بأحد هؤلاء الأشخاص ليرتب لك مكتبك وما يحويه من أغراض، أو ابتكار أسلوب يعمل على تنظيم جميع شئون حياتك.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

تشتمل قائمة الوظائف المقترحة للأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة على التصوير الفوتوغرافى، والهندسة الميكانيكية، والتخصص فى مجال الصوت والضوء، وتصميم الأزياء، وتنسيق الزهور، والهندسة المعمارية، وترتيب الحجرات الصغيرة والنجارة، وتصميم المواقع الإلكترونية.

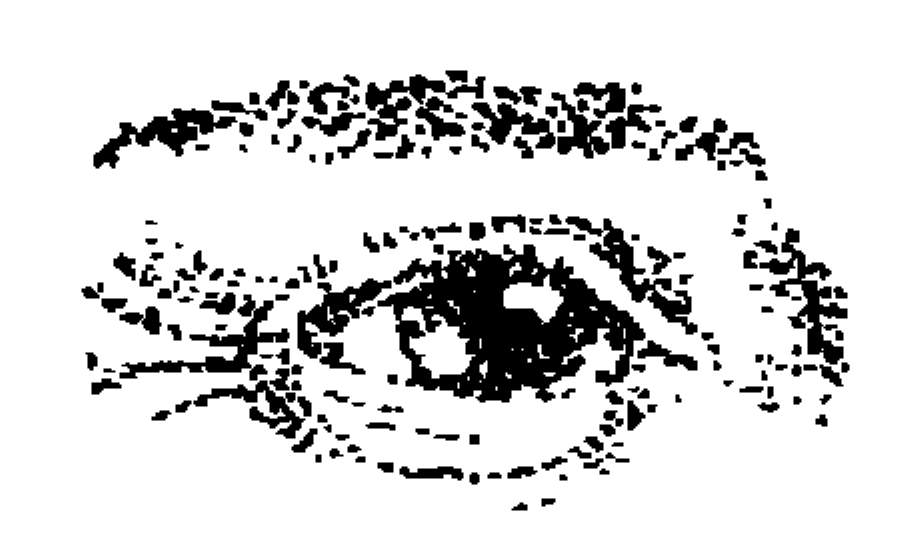
الأطفال

إذا لاحظ الوالدان هذه السمة فى أطفالهما، فيتعين عليهما أن يشتريا لهم الألعاب التى تدعم موهبتهم الطبيعية، وميلهم الفطرى للتصميم مثل لعبة المكعبات، أو أى نشاط يتطلب منهم استخدام مهارتهم فى التصميم وتجميع الأشياء، وفى مرحلة متقدمة، يمكن أن تتطور هذه الألعاب لتشمل تصميم الجرافيك باستخدام الحاسب الآلى، أو فن تلوين الزجاج، كما يجدر بالوالدين اللذين يلاحظان هذه السمة فى أطفالهما أن يحثاهم على احتراف الرسم أو التصوير الفوتوغرافى.

المشاهير من ذوى سمة الاهتمام بالتركيبات الميكانيكية

"جورج كلونى" و"جون حنا" و"واين برادى" و"كاتى كوريك".

الاهتمام بالنواحى الجمالية




الجانب السفلى من الحاجب مستقيم

اهتمام الشخص بالتوازن والتناسق

يشير الجانب السفلى الأفقى المستوى من الحاجب إلى اهتمام كبير لدى الشخص بالنواحى الجمالية، وتوضح هذه السمة مدى تأثر الشخص بالانطباع الذى يتكون لديه من خلال مشاعره، وعادةً ما يهتم هؤلاء الأشخاص ذوو الاهتمام الكبير بالنواحى الجمالية بالتوازن والتناسق ويستمتعون كثيراً بوجود كل ما هو جميل من حولهم، ولا يشترط فى ذلك أن يتمتع الشخص بقدرات فنية؛ حيث يمكن أن يهتم المرء كثيراً بشىء ما دون أن يتمتع بالقدرة على إنتاجه.

وتتضح هذه السمة فى العديد من أكثر نجوم السينما وعارضى الأزياء شعبيةً، وعادةً ما يشعر الكثير من الرجال والنساء بانجذاب شديد إلى الأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة، ويتسم الأشخاص ذوو الاهتمام المرتفع بالنواحى الجمالية بقوة مشاعرهم وعواطفهم وتقديرهم لكل ما يحيط بهم، فضلاً عن رغبتهم فى القيام بكل ما من شأنه أن يجعل البيئة أكثر جمالاً ورونقاً فى أعين الناظرين إليها.

ونادراً ما يرفع هؤلاء الأشخاص أصواتهم، أو يثيرون أية موجات عاطفية، وإذا ما حدث أى شىء غير سار، فإنهم يبذلون قصارى جهدهم

لتجاوزه والتغلب عليه دون إلحاق الأذى بالمحيطين بهم، إلا إذا حدث تصادم بين القيم.

ويعرف عن هؤلاء الأشخاص حبهم للطبيعة وكل ما تحتوى عليه. هذا بالإضافة إلى اهتمامهم بتناسق الأشياء، سواء كان هذا التناسق فى الطبيعة نفسها أم إحدى اللوحات المرسومة أم طريقة تصميم إحدى البنايات أم مقطوعة موسيقية، ويذكر أن العديد من الرسامين والموسيقيين المشهورين يتسمون بالاهتمام المرتفع بالنواحى الجمالية.

وعندما يغيب التوازن من حياة هؤلاء الأشخاص ، فإنهم قد يدورون فى دائرة مفرغة بحثاً عن أى شىء يشعرهم بالراحة والسعادة، فى محاولة منهم لإشباع حاجتهم إلى التوازن والتناسق من أجل التخلص من الفوضى التى تسود حياتهم؛ حيث إنهم يريدون الابتعاد عن كل شىء يثير أعصابهم ويصيبهم بالتوتر، وهم بذلك قد يهربون من المشاكل بدلاً من مواجهتها وإيجاد المخرج المناسب لها، وهذا ما يحدث عندما تشتد هذه السمة لدى الأشخاص؛ حيث يعمدون إلى الزج بأنفسهم فى أى شىء يثير عاطفتهم ويلهب حماستهم، وقد تستحوذ عليهم هذه الرغبة تماماً وتسيطر عليهم من مفرق الرأس إلى أخمص القدمين.

إذا كنت ممن يتسمون بالاهتمام المرتفع بالنواحى الجمالية، فإن التحدى الذى يواجهك يتمثل فى التعرف على المواقف التى تفقدك التوازن فى حياتك والتعامل معها، وفى سبيل ذلك، يتعين عليك أن تكون مسئولاً عن إيجاد التناسق الخاص بك ولا تنتظر أن يوفره لك أى شخص آخر؛ لذا لا تعمد إلى الهرب من هذه المواقف بالغضب أو الإدمان أو تناول المشروبات التى تدمر حياتك، أو أى وسيلة أخرى تشعرك براحة مؤقتة وتجلب عليك الحسرة والندامة على المدى البعيد، ومن هنا، يجدر بك أن تنتبه جيداً ولا تدع الأشياء المدمرة المغلفة بديباج السعادة أو المشاعر التى ظاهرها السعادة تخدعك فتنساق وراءها لترجع بعد ذلك وأنت تجر خلفك ذيول الخيبة. وبدلاً من ذلك، تعلم كيف تكون مبدعاً لتترك للعالم شيئاً ذا قيمة يخلد ذكراك.

ويمكنك فى سبيل ذلك أن تتعلم وتمارس رياضة اليوجا، وتجعل هذه الرياضة الروحية جزءًا لا يتجزأ من أنشطتك اليومية، وإن تعذر ذلك، فاعمل على وضع خطة تعيد حياتك إلى المسار الصحيح، واستعن بمدرب شخصى ليدعمك ويشجعك فى أثناء مواجهتك لهذه التحديات.

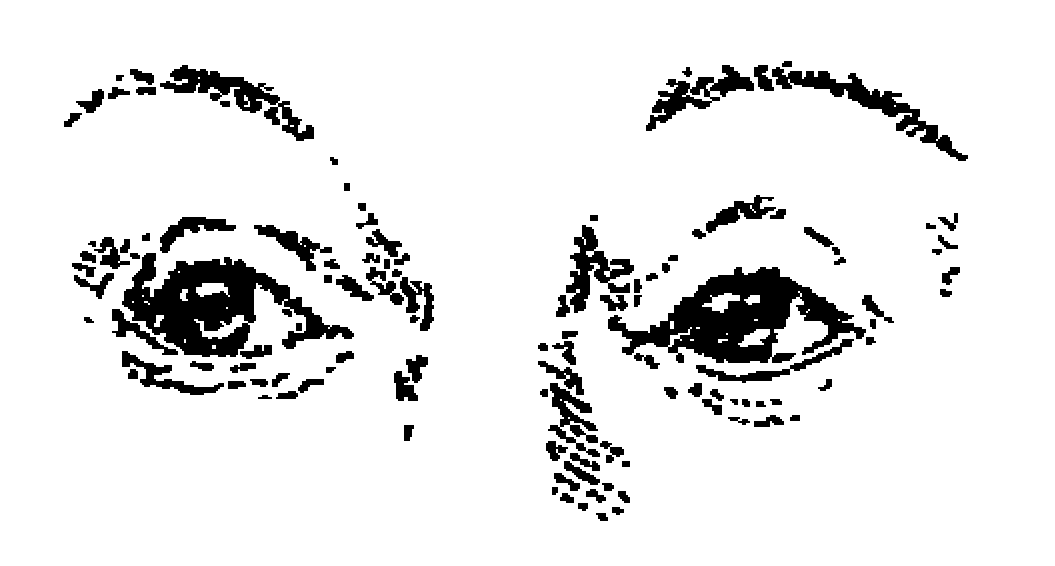
الوظائف التى تناسب هذه السمة

يمكن أن يعمل الأشخاص الذين يتسمون بالاهتمام بالنواحى الجمالية كرسامين أو مصممين أو متخصصين فى علوم الطبيعة والبيئة.

المشاهير من ذوى الاهتمام المرتفع بالنواحى الجمالية

"جورج كلونى" و "ميك جاجر" و"أندريه أجاسى" .

عذوبة المعشر/ حسن التمييز





ارتفاع الحاجبين	انخفاض الحاجبين
الشخص حسن التمييز	الشخص عذب المعشر

تعكس سمتا حسن التمييز وعذوبة المعشر توقيت الاستجابة للمواقف الراهنة، فإذا كان الحاجب مرتفعاً؛ فإن الشخص عادةً ما يكون أكثر انتقائية وتأنياً في كل من تصرفاته واستجابته الفكرية، في حين أن الشخص ذا الحاجبين المنخفضين يكون متعجلاً، وتتسم ردود أفعاله بالسرعة.

ويمكن تحديد هذه السمة من خلال ملاحظة ارتفاع الحاجب نسبةً إلى الارتفاع الرأسى لفتحة العين، فعندما تكون المسافة بين نهاية العين وبداية الحاجب أكبر من الارتفاع الرأسى لرمش العين؛ فهذا يعنى أن الشخص يعمد إلى إمعان التمييز، ويتسم بقدر أكبر من الرسمية فى التعامل مع الآخرين، وعلى الجانب الآخر، يتمتع الشخص ذو الحاجبين المنخفضين بقدر أكبر من البساطة (أى أنه دمث أو عذب المعاشرة).

وفى العالم الغربى، تشيع سمة الدماثة بين الذكور، فيما تشيع سمة ارتفاع الحاجبين (وهى مؤشر على التمييز) بين النساء.

وجدير بالذكر أن معظم الأشخاص ذوى الأصول الآسيوية يتسمون بارتفاع الحاجبين، وقد أشارت الدراسات التى قام بها "جونز" إلى أن الأشخاص ذوى الحاجبين المرتفعين، بغض النظر عن الثقافات التى ينحدرون منها، يكونون أكثر رسميةً من غيرهم، ولكن بمجرد أن تتعرف عليهم تجدهم أناساً ودودين إلى حد كبير، وعندما تقابل هؤلاء الأشخاص،

صافحهم بالأيدى، واحرص على الالتزام بالرسميات فى التعامل معهم، ثم دعهم يأخذوا المبادرة عندما يشعرون بالارتياح إليك، ويكونون على استعداد تام للتعامل معك بصفة ودية وخالية من الرسميات.

ويتسم الأشخاص ذوو الحاجبين المرتفعين بقدر أكبر من الانتقائية عند اختيار أصدقائهم، وعند القيام بعمليات الشراء أو اتخاذ القرارات، وإذا كان الأمر كذلك، فلا ينبغى لك أن تحاول استعجالهم، فعند قيامهم بالتسوق لشراء بعض الملابس، فتراهم يستغرقون وقتاً طويلاً قبل إتمام عملية الشراء، أى أنهم ليسوا مشترين مبتدئين يجرون وراء رغباتهم، وعلى العكس من ذلك، تجدهم يفضلون الرجوع دون شراء أى شىء بدلاً من شراء شىء لا يعجبهم تماما، ويرجع ذلك إلى رغبتهم فى التأكد من أنهم قد اتخذوا القرار الصائب قبل إتمام عملية الشراء، علاوة على ذلك، فإن صداقات هؤلاء الأشخاص تستمر مدى الحياة بمجرد تكوينها.

عندما تقابل أشخاصاً من ذوى الحاجب المرتفع، انهض لمصافحتهم ثم تراجع للوراء بحيث لا تقل المسافة بينكم عن أربع أو خمس أقدام حتى يبادروا هم بالاقتراب منك، والأمر نفسه ينطبق على الاجتماعات التى تعقد حول طاولة الحوار كما يوصى باستخدام لغة رسمية عند الحديث معهم ، ولا تضع مرفقك على الطاولة أو تميل بجسمك إلى الأمام. إلاَّ إذا كانت العلاقة بينكم تسمح بذلك؛ لذا ابذل قصارى جهدك لتشعرهم بالراحة وبين لهم أنك مهتم بهم بالفعل كأشخاص دون الالتفات إلى أية مصالح بينكم.

ويذكر أن الأشخاص الذين يتسمون بالتمييز يكونون أكثر تحفظاً وأقل لطفاً ووداً فى التعامل مع الآخرين، الأمر الذى يعمل على تكوين حواجز نفسية بينهم وبين المحيطين بهم الذين قد يعتقدون أنهم يميلون إلى العزلة وأنهم متكبرون ولا يرحبون بالاقتراب منهم، ولكنهم فى الحقيقة ليسوا كذلك، وقد ذكر العديد من هؤلاء الأشخاص أنهم يشعرون بوحدة موحشة، ويتعجبون من ابتعاد الناس منهم، وقد أخذت أراقب إحدى السيدات من هذا النوع فى إحدى ورش العمل التى حضرتها، لقد أمضت معظم اليوم

بمفردها، وعندما أن لاحظت ذلك، حتى اقتربت منها وبدأت أتحدث إليها دهشت المرأة بعض الشيء لأنها اعتادت على المبادرة بالحديث مع الآخرين. ولطالما أحست هذه السيدة أنه من السهل جداً الاقتراب منها والتعامل معها عن كثب، ولم تكن تدرى سبباً واضحاً لابتعاد الناس عنها.

وعند مجيئى إلى الولايات المتحدة، لاحظت أن الناس يعمدون إلى اختصار أسماء الأشخاص الذين يقابلونهم دون البحث عن الصيغة التى يريد الآخرون أن ينادوا بها. فعلى سبيل المثال، يقدم أحد الأشخاص نفسه ويذكر أن اسمه "أنتونى" فيناديه الآخرون "تونى"، وعلى هذا، يفضل أن تستشير من تتعامل معه أولاً قبل مناداته بصيغة مختصرة، فقد يكون هذا الشخص ممن يتسمون بالتمييز فيشعر بغضاضة من نطق اسمه بصورة غير رسمية.

سألت أستاذتين جامعيتين تتمتعان بخبرة واسعة فى الشئون الدولية عن ردود الأفعال المحتملة للدول الأخرى فيما يتعلق بخطة السلام المطروحة كأساس للتفاوض فى فلسطين، وجاءت إجابة السيدة ذات الحاجب المرتفع على النحو التالى: "أعتقد أنهم سينتظرون حتى يروا تطورات الموقف". فيما بادرت السيدة ذات الحاجب المنخفض بالقول: "أنا على يقين بأن الدول الأخرى ستبادر بإعلان دعمها لهذه المفاوضات". وإذا تأملنا فى إجابة كلتا السيدتين، فسنجد أن السيدة الأولى أرادت تحرى الموقف أولاً، مما يعكس تمتعها بسمة التمييز، فى حين أن السيدة الثانية، التى تتسم بالدماثة أو حسن المعاشرة رأت أن الدول الأخرى ستبادر إلى إعلان مواقفها من خطة السلام دون تمهل، الأمر الذى يعكس موقفها الداعى إلى التحرك الفورى.

وتجدر الإشارة إلى أن الأشخاص ذوى الحاجبين المنخفضين يكونون صداقات بسهولة وسرعة كبيرتين، ويبدون اهتماماً كبيراً بما يحدث من حولهم، كما يعرف عن هؤلاء الأشخاص ميلهم إلى التواصل البدنى، فقد تجد أحدهم مثلاً يربت على كتفك أو يلمزك فى ذراعك، وأحياناً فى ركبتك أو حتى يضمك إلى صدره؛ ولكن إذا تسرع هؤلاء الأشخاص فى اقترابهم من الآخرين بصورة كبيرة، فإنهم بذلك قد يفاجئون الأشخاص

الذين يتسمون بالتمييز، وعلى هذا، إذا كنت ممن يتسمون بعذوبة المعاشرة، فيجدر بك معرفة الوقت المناسب لاستخدام هذه الطريقة، فإن التحدى الذى يواجهك يتمثل فى احترام الحيز الخاص بمن تتعامل معه.

كما يتميز الأشخاص ذوو الحاجبين المنخفضين بتمتعهم بقدر كبير من البساطة فى التعامل، وتشعر وكأنهم من أصدقائك المقربين الذين تعرفهم من وقت طويل، وإذا كان هؤلاء الأشخاص يقتربون منك بسرعة كبيرة، فإنهم كذلك قد يهجرونك ويبتعدون عنك بالسرعة نفسها، الأمر الذى قد يربك الأشخاص الذين لا يعرفونهم جيداً، الحداثة عهدهم بهم، وهم عادةً ما يتبادلون بطاقاتهم المهنية وأرقام هواتفهم مع وعد بالاتصال فى وقت لاحقٍ، ومن جانبهم، لا يعول الأشخاص الذين يتسمون بعذوبة المعشر كثيراً على هذه الوعود، ولا يجدون فيها أية إشارة على وجود نية لمواصلة العلاقة، ولهذا، قد يشعر الأشخاص الذين تقابلوا معهم لتوهم بالحيرة لأنهم يكونون على يقين بأنهم اكتسبوا بالفعل صديقًا جديدا، ولكن يقتصر الأمر على ذلك ولا يحدث أى شيءٍ جديد بعد هذا اللقاء، ولطالما سمعتهم يقولون "اعتقدت أنه صديقاً جديدا ... لقد أحببته بالفعل" ثم يكون هناك شعور بالخذلان أو خيبة الأمل، وإذا كنت ممن تتوافر لديهم هذه السمة، فاحرص على إيضاح أن هذا اللقاء عارض ولا ينبغى لأحد أن يبنى عليه أى توقعات أخرى.

إن الظهور بمظهر رسمى جداً غالباً ما يجعل الآخرين يعتقدون أنك لا ترحب باقترابهم منك، فإذا كنت ممن تزداد لديهم سمة التمييز، فاسع جاهدًا إلى تحطيم الحاجز الخفى الذى يحول دون اقترابهم منك، ويمكنك كذلك أن ترتدى ألواناً هادئةً، فهذا من شأنه أن يلطف من الرسمية التى تبدو عليها، وبهذا، سيشعر الناس أنك أصبحت أكثر قابلية للاقتراب منك والتعامل معك عن كثب.

المشاهير ممن يتسمون بالدماثة وعذوبة المعاشرة

"براد بيت" و"بيت سامبراس" و"توم بروكو" ولاعب التنس الأسترالى "ليتون هيويت" والممثل"إيان سومرهاولر"

المشاهير ممن يتسمون بحسن التمييز

"ديان سوير" و"شير" و"هيلارى كلينتون".

الفصل السابع : الأنف

تأخذ الأنوف جميع الأشكال والأحجام، فبعض الأنوف صغيرة ومنمنمة، والبعض الآخر كبير ومميز جدًا، وإن كان البعض من كبار الأنف قد لا يرونه كذلك، كما يمكن أن تكون الأنف مدبباً أو كبير أو بصلي الشكل مثل " بيل كلينتون " و" ويليام هاجو " و" ووبى جولدبرج "، وفى بعض الثقافات تكون الأنوف ذات شكل معين مثل الأنف الرومانى (الأنف المحدب) ويكون هو النوع السائد فى هذه الثقافة، يمكن ملاحظة هذا النوع من الأنوف فى جميع الثقافات، وإن كان هو السائد فى الدول العربية، وأنوه على أن الجراحات التجميلية لا تغير من السمات الشخصية، ومثال ذلك المطرب العالمى " مايكل جاكسون " الذى أجرى العديد من الجراحات التجميلية التى غيرت الكثير من ملامح وجهه لدرجة أنه بات صعبًا أن تتعرف على وجهه الحقيقى، ومن ثم يصعب قراءة هذا الوجه الذى يرسل رسالة مشوشة، وإذا كانت قصبة الأنف

الأنف المساعد



أنف مرتفع

الشخص يستمتع بمساعدة الآخرين

مستوية، فإن الشخص ذا الأنف الرومانى يشعر برغبة جامحة فى أن يظل وجيهًا فى قومه أو رئيسًا فى عمله ويكون على أهبة الاستعداد دائمًا لعقد الصفقات.

توضح الأنف المرتفع (المساعد) أن الشخص مجبول على الاستمتاع بمساعدة الآخرين، ومثل هذا الشخص يستمتع بالعمل فى مجال التمريض أو المبيعات، أو إعداد جداول الانتظار والعمل التطوعى، ويلاحظ أن هؤلاء الأشخاص يلبون حاجات الآخرين بشكل تلقائى، ويهبون لمساعدتهم على الفور، وعادة ما يكون هؤلاء الأشخاص هم أول من يهبون لنجدة الآخرين ومد يد العون كلما برزت الحاجة إلى متطوعين، ويرجع ذلك إلى استمتاعهم بمساعدة المرضى، فهم يتمتعون بحب فطرى "للتمريض"، لاسيما إذا اقترنت هذه السمة بسمة الميول المرتفعة للصيانة (الجبهة بيضاوية الشكل)، وإذا كان أى شخص فى حاجة للمساعدة، فإنهم يتركون ما فى أيديهم على الفور ويهبون لإغاثته، ولذلك، تأتى القيم الإنسانية فى المقام الأول بالنسبة لهؤلاء الأشخاص كما يعمدون إلى إيثار حاجات الآخرين على حاجاتهم الشخصية أو حتى حاجات أسرهم فى بعض الأحيان، ومن ثم فهم فى حاجة إلى تعلم كلمة " لا " ليفسحوا المجال للآخرين ليتطوعوا بدلاً منهم.

يواجه الأشخاص ذوو الأنوف المساعدة صعوبات كبيرة فى تولى شئون حياتهم وقضاء حاجاتهم، وعادة ما لا ينجحون فى إدارة المال، سواء فيما يتعلق باستخدامه أم قيمته، وإذا قام هؤلاء الأشخاص بإدارة أعمالهم بأنفسهم فإنهم يواجهون تحديًا صعبًا فى طلب المال من عملائهم، فهم عادة ما يقولون: " يمكنك الحصول عليها بالمجان أو يمكنك الدفع فى وقت لاحق "، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن مسألة المال هى آخر ما يفكرون فيها، فمسألة توازن دفتر الشيكات الخاص بهم تأتى فى مؤخرة قائمة أولوياتهم.

ومن هنا قد يحتاج هؤلاء الأشخاص إلى شريك يجيد التعامل فى الأمور المالية لضمان نجاحهم فى حياتهم العملية إذا كانوا يديرون أعمالاً خاصة بهم، ولقد تقابلت مع عدد من الأشخاص الذين قرروا العمل كرجال

أعمال، وعانوا كثيرًا من عدم قدرتهم على إنجاح أعمالهم، ليس لافتقادهم أفكاراً جيدة أو لسوء منتجاتهم، وإنما نتيجة لعدم قدرتهم على التعامل مع الأمور المتعلقة بالمال، ومن أكثر الأشياء التى لا تريح هؤلاء الأشخاص هو قيامهم بالأمور التقليدية التى يقوم بها كل من حولهم.

لا تتوقف "آن" عن ترديد جملتها المفضلة، "كيف يمكننى مساعدتك"، فهى لا تتصور أن الأمور يمكن أن تسير على ما يرام دون تدخلها، إنها بارعة جدًا فى تنظيم المناسبات، بل إنها تستمتع كثيرًا بالقيام بذلك ولكنها تتضايق كثيرًا عندما ينقل لها الناس تقاريرهم عما حدث فى مناسبة لم تتمكن من حضورها، وهذا يعنى أن تفويض المهام للآخرين يمثل تحديًا كبيرًا لها.

كانت هذه السمة بمثابة مشكلة كبيرة لإحدى الأسر حيث كان الزوج مبذرًا جدًا مما اضطر زوجته إلى فتح حساب خاص بها فى البنك بحيث لا تطاله يده، وقررت الزوجة أن تخصص له حصة معينة من هذا الحساب لا يتعداها وإلا فلن يتبقى لهما أى أموال فى رصيدهما فى البنك، وقد ظلا يلتزمان بهذا الاتفاق عشر سنوات كاملة.

وإذا اقترنت هذه السمة بالسمة التى تدل على انخفاض دافع الاكتساب (وهو ما يشار إليه باستواء الأذن أمام الرأس) وسمة الكرم الفطرى (وهو ما يشار إليه بكبر الشفة السفلى) فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم كل هذه السمات يكونون على استعداد تام لإنفاق كل ما لديهم من مال، ليس هذا فحسب، بل إنهم يعتقدون أنهم لا ينبغى لهم الحصول على أى مقابل مادى للخدمات التى يسدونها للآخرين، وإنما المهم لهم هو القيمة الإنسانية التى تمثلها هذه الخدمات.

ومثال ذلك " أرდليسا " التى تمتلك مكتب محاسبة، فهى تمر بأوقات عصيبة فى جمع المقابل المادى الذى تستحقه نظير الخدمات التى قامت بها لعملائها، وفى حالات عديدة كانت تتأخر مستحقاتها المالية لدى

عملائها لأكثر من عام كامل، ومع ذلك لم تكن تضغط على عملائها ليدفعوا لها نظرًا لعلمها بالضوائق المالية التى يمرون بها.

وقد أخبرتنى عميلة أخرى أجريت معها مقابلة شخصية بأنها تشعر بالذنب عندما تطلب المقابل المادى من عملائها، وكانت هذه العميلة تعتقد أنه لو كان أجرها مرتفعًا، لما عاد إليها عملاؤها مرة أخرى.

وعادة ما يعمد الأشخاص الذين يتمتعون بسمة المساعدة إلى عرض خدماتهم حتى فى الحالات التى لا تستدعى منهم التدخل ثم يتساءلون بعد ذلك عن سبب شعورهم بالاستنزاف، ولابد أن يعرف هؤلاء الأشخاص أن مساعدة الآخرين قد تجعلهم يتقاعسون عن فعل أى شىء لمساعدة أنفسهم، والاعتماد كليًا على من يساعدهم ،إذًا فالتحدى الرئيسى يكمن فى تفويض الآخرين للقيام ببعض المهام، فعلى سبيل المثال، ذكر نائب رئيس إحدى شركات الصلب ممن يتسمون بهذه السمة أن إدارة الأفراد واحدة من أكثر التحديات التى تواجهه فى عمله، ولم يكن هذا الرجل يتمتع بموهبة فطرية للقيام بهذه المهمة فسلك الطريق الأصعب لتعلم القيام بها، ولذلك، ظل هذا المنصب يسبب له الكثير من المتاعب، ولكن لم يكن أمامه خيار آخر إلا ترك الشركة، فقد يستفيد الأشخاص الآخرون من هذا السلوك، حيث أصبح الأشخاص الذين تتوافر لديهم سمة المساعدة ملاذهم الذى يلجئون إليه كلما اعترض طريقهم عائق ما، وعندما كنت فى الشركة لاحظت أنه لا يمل من تقديم يد العون لنواب رؤساء الأقسام الأخرى فى الشركة، فلقد كان هو نفسه أول من بادر بمساعدتى فى شحن سيارتى.

أذكر أننى وزوجى ضللنا الطريق فى أثناء زيارتنا لمدينة "بوسطن" الأمريكية، وما هى إلا دقائق معدودة، حتى اقتربت منا سيدة وعرضت علينا مساعدتها، لقد أمضت معنا ما لا يقل عن عشرين دقيقةً وهى ترشدنا إلى الأماكن التىٍ يمكننا زيارتها فى هذه المدينة وكيفية الوصول إلى هذه الأماكن، فضلاً عن المزيد من المعلومات الأخرى عن المدينة، وأنا لا أشك فى أنك قد خمنت مما تقدم أنها ذات أنف مرتفع. صحيح أنه لا يشترط أن يكون الشخص ذا أنف مرتفع حتى يقدم على مساعدة الآخرين، ولكن

ما أعنيه هو أن هؤلاء الأشخاص - ذوى الأنوف المرتفعة - يكونون مجبولين بطبيعتهم على تقديم المساعدة.

إذا كان هذا هو حالك، فاعلم جيدًا أنه لا يتعين عليك عرض المساعدة والتطوع بها دون ضابط، وإنما ينبغى عليك أن تدرب نفسك على التوقف عن مساعدة كل من تظن أنه فى حاجة إليك إلا إذا اقتضت الضرورة ذلك، واحرص كذلك على طلب المقابل المادى المتعارف عليه فى السوق نظير الخدمات التى تقوم بها، فلا تضع وقتك سدى دون الاستفادة منه أو تقلل من قدرك أو قيمة الخدمات التى تقدمها بطلب سعر زهيد فى مقابلها، واعلم أن الناس سيقدرون غالباً المجهود الذى تبذله أو الخدمة التى تؤديها لهم طالما أنك تطلب فى مقابلها السعر نفسه المتعارف عليه فى السوق، ويجدر بك أيضًا أن تحدد أولوياتك وتوكل بعض المهام للآخرين ليقوموا بها نيابةً عنك، فليس لزامًا عليك أن تقوم بكل شىء بنفسك وتثقل كاهلك بأكثر مما تطيق، وإذا وجدت أنه لا يمكنك إحداث التوازن فى الشيكات التى تصدرها من دفتر شيكاتك، فإما أن توظف لديك كاتب حسابات ليتولى هذه المهمة وإما أن توكل مسألة إدارة المال لبعض موظفيك، وتتجلى قيمة هذا الأمر إذا كنت ممن تجتمع فيهم السمات الدالة على انخفاض الاكتساب(والتى يشير إليها استواء الأذن فى مواجهة الرأس) والكرم الفطرى (وهو ما يشير إليه حجم الشفة السفلى).

الأطفال

يكون أنف الطفل عادةً مرتفعاً عند الولادة، وإذا كان الوالدان من ذوى الأنف المحدب، فثمة احتمال بأن تأخذ أنف الطفل الشكل نفسه عندما يكبر.

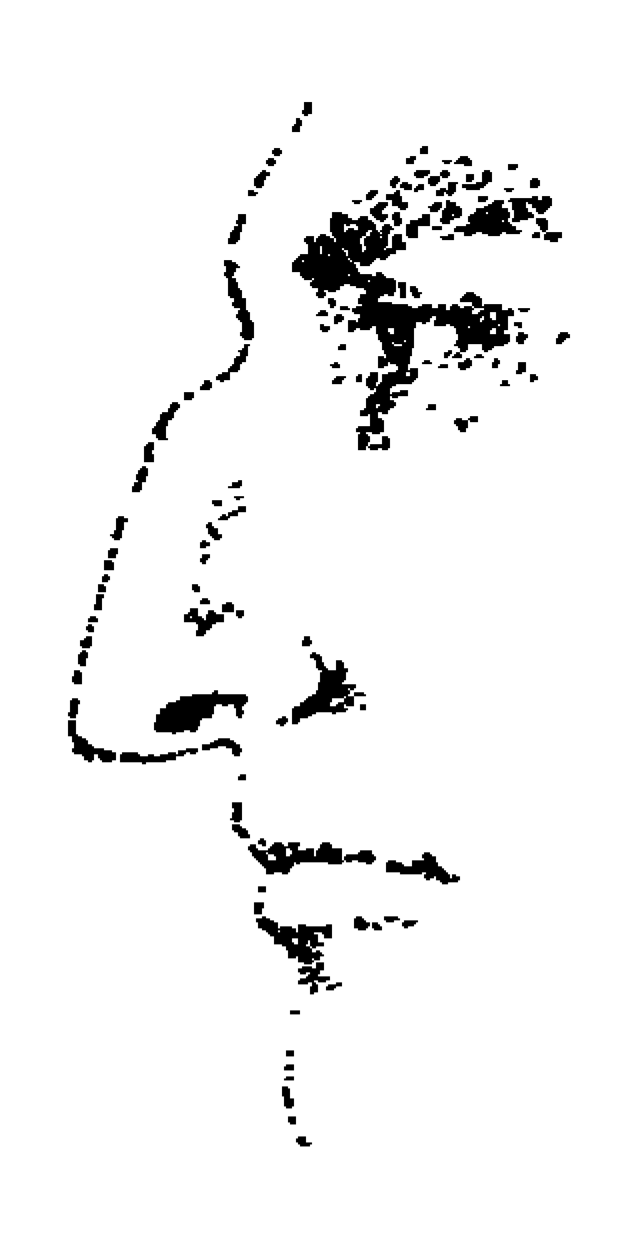
الوظائف التى تناسب هذه السمة

التمـريض، الـوزارة، الـسكرتارية، الإدارة، العمـل التطـوعى، إعـداد جداول الانتظار أو خدمة العملاء والعمل فى مجال الخدمـة الاجتماعيـة أو فى المطاعم أو العمل مع الأطفال.

المشاهير من ذوى الأنوف المرتفعة

المطربـة "جـيرى هـاليول"، والممثـل "ليونـاردو دى كـابريو"، و"إلتـون جون" والممثلة "مارتين ماكوتشيون".

الأنف الإدارى



أنف محدب

الشخص يحب تقلد المناصب القيادية

يريد الشخص ذو الأنف الرومانى أن يتقلد المناصب القيادية كأن يكون مديرًا فى العمل، وإذا كانت هذه السمة واضحةً فى شخص ما، فإن هذا الشخص ذا الميول الإدارية يعمد أيضًا إلى وضع سعر لكل شىء، فتراه لا يكف عن السؤال عن جميع الأشياء من حوله، وما إذا كانت هذه الأشياء تستحق السعر المحدد لها، وأين يمكنه الحصول عليها بسعر أقل، ولن يهدأ له بال حتى يحصل على ما يريد بالسعر الذى يريد، ويذكر أن هؤلاء الأشخاص يهتمون بالقيم المادية كثيرًا، ويسعون للتوصل إلى الوسائل التى تمكنهم من التحكم فى هذه السمة بما فيه صالحهم، ولهذا، يعتقد البعض أنهم أناس ماديون لا يتأثرون بالمشاعر الشخصية، وقد يصل الأمر بالبعض الآخر إلى التشكيك فى آدميتهم ويتهمونهم بالتجرد من القيم الروحانية.

يتمتع هؤلاء الأشخاص ببراعة كبيرة فى الأمور المادية والتجارية، ويفضلون العمل المنظم القائم على المنفعة بحيث تأتى قيمة المال فى المقام الأول، كما ينجح هؤلاء الأشخاص فى تكليف الآخرين بأداء المهام المختلفة نيابةً عنهم، ويفضلون بدلاً من ذلك الإشراف على هذه المهام، ومن ثم، يعتبر العمل كمحاسب أو خبير مثمن أو تقلد المناصب الإدارية هى

الوظائف المناسبة لهم، وهذا لا يمنع أن بإمكانهم القيام بالأعمال الخدمية الأقل منصبًا، ولكنهم يشعرون بالتقيد فى القيام بمثل هذه الأعمال، فلا تجد أحدهم يعمل مثلاً نادلاً فى مطعم أو موظف استقبال، ولذلك، إذا كنت تعتزم تعيين أحد الأشخاص ممن تتوافر فيهم هذه السمة للقيام بالأعمال الخدمية الأقل شأنًا فاعلم أنه لن يستمر كثيرًا فى وظيفته، أو يعمد إلى السيطرة على من يعملون معه ويمارس عليهم دور الزعيم والقائد.

أذكر أن مجموعة من السيدات كن يشتكين من إحدى الموظفات التى استلمت العمل مؤخرًا، وكانت الشكوى تتمثل فى المحاولات الدءوبة والمساعى الحقيقية لهذه الموظفة للسيطرة على زميلاتها فى العمل، الأمر الذى أشعل مشاعر الغضب والسخط بين الموظفات الأقدم منها فى العمل، وبطبيعة الحال، لم يكن ذلك أمرًا جيدًا على الإطلاق، ولم تستطع هذه الموظفة أن تتكيف مع وظيفتها، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن هذه الموظفة قد عينت فى الوظيفة الخطأ التى لا تناسب شخصيتها.

فى أثناء جولتى فى الأسواق فى "كوفنت جاردن" بإنجلترا، لاحظت أن معظم أصحاب المحال التجارية من ذوى الأنف المحدب، وهذا ما يمكنك ملاحظته أيضًا إذا تأملت فى أصحاب المحلات الصغيرة فى لندن، وفى أثناء حضورى إحدى المناسبات فى مدينة سان فرانسيسكو، ألقيت نظرة خاطفة على أحد المؤتمرات التى يقيمها الأشخاص الذين يقرضون المال للآخرين على سبيل الرهن فلاحظت أن معظم الحاضرين من ذوى الأنوف المحدبة، أظن أنك ستشعر بفضول كبير لفحص أنوف الحاضرين فى المرة القادمة التى تحضر فيها مثل هذه المؤتمرات! ولعلك تذكر المقولة التى نرددها كثيرًا بأن فلانًا ذو أنف يشم رائحة المال عن بعد، والآن أعتقد بأنك تعرف تمامًا ما يتعين عليك البحث عنه.

ليس معنى هذا أن الأشخاص ذوى الأنف المقعر لا يكونون ناجحين فى أعمالهم، أو أن مجرد وجود الأنف المحدب يضمن ذلك النجاح، ومن هنا يتعين على الأشخاص ذوى الميول الإدارية أن يحرصوا على بذل قصارى جهدهم لتحقيق المكاسب المالية التى يرمون إليها، ويمكن أن يتحقق ذلك،

فالأمر لا يتطلب أكثر من العزيمة والإصرار للتأكد من نجاح العمل وتحقيقه مكاسب مالية.

وإذا كانت الشفتان السفلى والعليا نحيفتين، فإن الأشخاص ذوى الميول الإدارية يكونون حريصين جدًا فيما يتعلق بالمسائل المالية وإنفاق المال، أى أنهم لا ينفقون أى مبلغ إلاً عند الضرورة ولا يقومون بشراء شىء ما لذاته، ولهذا، قد يعتقد الآخرون أنهم بخلاء جدًا، كان أحد الرجال ممن تجتمع فيهم هذه السمات يعتقد أن الهدايا أمر غير ضرورى، ولهذا لم يكن يحب تقديم الهدايا والهبات إلا عندما تقتضى الحاجة ذلك، ومع ذلك، لم يكن يمانع أبدًا فى إنفاق الكثير من المال على هوايته المفضلة.

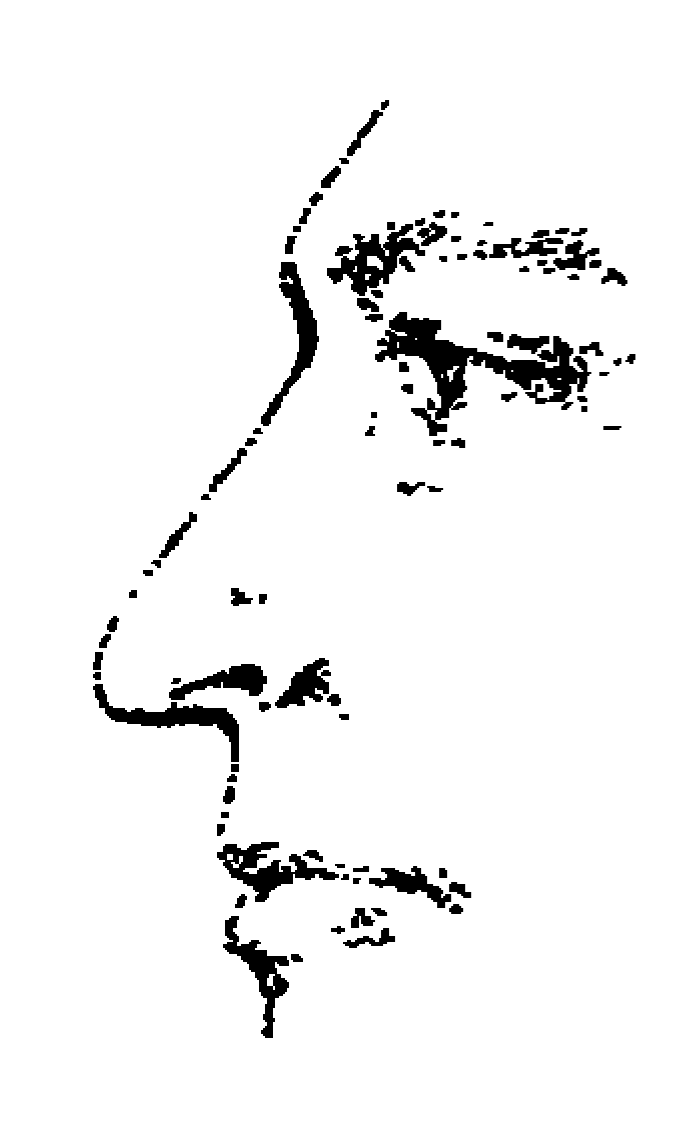
أخبرتنى إحدى عميلاتى وتدعى "جانيس" بأن زوجها ممن تجتمع فيه هذه السمات، وأنها اكتشفت أنه بخيل جدًا، واعتقدت "جانيس" أن هذا البخل نتيجةً لظروف نشأته فى أسرته، وذكرت لى أنه أثناء قيامهما معًا بإحدى الرحلات، قام زوجها بشراء قميصين، واحدًا لها والآخر له. ولكنه بعد ذلك طالبها بدفع ثمن القميص الذى اشتراه لها. لم تكن تتوقع هذا الأمر واندهشت له كثيرًا؛ حيث إنها كانت تعتقد أنه إنما أعطاه لها على سبيل الهدية؛ ولكنه كان مصرًا على استرداد قيمة القميص الذى أخذته.

لاحظت بنفسى هذا المزيج من السمات فى أحد تلامذتى، وعندما تناقشنا معًا فى هذا الأمر، أقر بأن العطاء أمر شاق جدًا على نفسه، ولكنه كان يستخف بهذا الأمر جدًا فى قرارة نفسه، ومع نهاية ورشة العمل أعطى كلاً منا علبة شوكولاتة وقال: "أفعل كل ما فى وسعى لكى أكون أكثر كرمًا". وقدرنا هديته كثيراً.

إذا كنت من هذا النوع، فحاول ألاَّ تضع سعرًا لكل شىء يصادفك، لا سيما داخل نطاق الأسرة، وحبذا لو أمكنك التطوع للقيام ببعض المهام والأعمال الخيرية والاستمتاع بالمكافأة المعنوية التى تحصل عليها جراء مساعدة المحتاجين، وإذا كنت تميل إلى الحرص على المال، فيمكنك أن تفاجىء زوجتك بباقة ورد أو زجاجة عطر أو أى هدية أخرى، ويمكنك كذلك أن تفكر فى طرق أخرى تسهم من خلالها فى إسعاد الآخرين،

وكف عن وضع الأمور المتعلقة بالمال والعمل فى قمة أولوياتك، ويمكنك فى سبيل ذلك أن تراقب النزعة الكامنة بداخلك التى تدفعك إلى التشكك فى جميع من حولك، خاصةً فى أفراد أسرتك وأصدقائك.

وإذا اقترنت هذه السمة مع سمة الوجه العريض والحاجب المرتفع، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هذه السمات عادةً ما يتخوف الناس من التعامل معهم عن كثب، ويندر وجود هؤلاء الأشخاص فى مهنة التمريض إلاَّ إذا كان يشغل منصب كبير المرضين.



قصبة الأنف مستوية

الشخص يجمع بين سمتى الإدارة وحب المساعدة

إن الشخص الذى تستوى عنده قصبة الأنف يجمع بين سمتى الإدارة وحب المساعدة، ويمكن ملاحظة هذه السمة فى أصحاب البنوك أو سماسرة البورصة أو وسطاء التجاريين أو المعلمين؛ وإذا اقترنت هذه السمة بسمة الريادة (والمشار إليها باستواء الحافة الخارجية للأذن)، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هاتان السمتان يستمتعون بالعمل كاستشاريين تجاريين أو العمل لحسابهم الخاص، ويرجع ذلك إلى تمتعهم بمزيج من حب المساعدة وخدمة الآخرين والقدرة على إدارة المشروعات، ولكن ليس بالبراعة نفسها التى يتسم بها الشخص الذى تغلب عليه إحدى السمتين.

تأثير هذه السمة على العلاقات الزوجية

إذا اختلف طرفا العلاقة الزوجية فيما بينهما فى هذه السمة، فإن ذلك يمثل إحدى المشكلات التى تعيق نجاح العلاقة بينهما؛ حيث يرغب أحد الطرفين فى إنفاق كل ميزانية الأسرة فى الوقت الحالى لتحقيق المزيد من

المتعة، بينما يرغب الطرف الآخر فى استثمار هذا المال، ومن ناحية أخرى، قد يريد أحدهما أن يحقق توازنًا فى دفتر الشيكات الخاص به ومعرفة ما تبقى له فى رصيده.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

إدارة المشروعات (خاصةً إذا كان الشخص ذا جبهة بيضاوية الشكل) ومجال الاستثمار والمحاسبة (إذا كان الشخص يتسم بضيق المسافة بين العينين) وتنمية الموارد المالية أو إدارة الأعمال (وهذا يشمل أية وظيفة تتضمن الإدارة والاستثمارات) والمحاماة وتنمية المشروعات أو تقلد أى مناصب عليا وقيادية أخرى داخل الشركات.

المشاهير من ذوى الميول الإدارية

"إبراهام لينكولن" و"جون جريشام" و"بيل جيتس" والمؤلف "جيه.كيه.رولينج" و"باربرا ستريزاند".

الأنف الذى يحوم حول الأخبار الجديدة



الأنف المنتفخ (البصلى)

شخصية فضولية

إذا تأملنا فى بعض الشخصيات مثل "بابا نويل" و"نوفر" و"ميكى ماوس"، فسنلاحظ أن جميعها ذات أنوف مستديرة أو منتفخة. هل سبق لك أن شاهدت إحدى هذه الشخصيات ووجدت أنفها مدببا وحاداً؟ إن الأنف الحاد يشير إلى نوعٍ مختلف تمامًا من الشخصيات، فشخصية مثل "إبنيزر سكروج" عادةً ما تصور بأنف مدبب ومعقوف وذى شفتين نحيفتين جدًا، وإذا رجعنا إلى المصطلحات الخاصة بقراءة الوجه، فهذا يعنى أن الشخص الذى يتصف بهذه السمات يكون حريصًا جدًا فيما يتعلق بإنفاق المال الخاص به، وإذا كان هذا الشخص أيضًا ذا أذن كوبية الشكل، فإنه يكون شديد التعلق بماله، مهما كان قدر هذا المال، وتتجلى هذه السمة فى الأشخاص الذين يكتفون بالحصول على ضروريات الحياة ثم يكتشف بعد موتهم أنهم كانوا من أرباب الملايين.

وقد لوحظ أنه كلما زاد انتفاخ الأنف واستدارته، أصبح الشخص أكثر إزعاجًا، أى أن هؤلاء الأشخاص يكونون فضوليين جدًا ويتوقون إلى معرفة آخر الأخبار وأحدث المستجدات، وقد يرى الآخرون أن هؤلاء الأشخاص متطفلون جدًا، ولا يستطيعون أن يمنعوا أنفسهم عن التدخل فى شئون

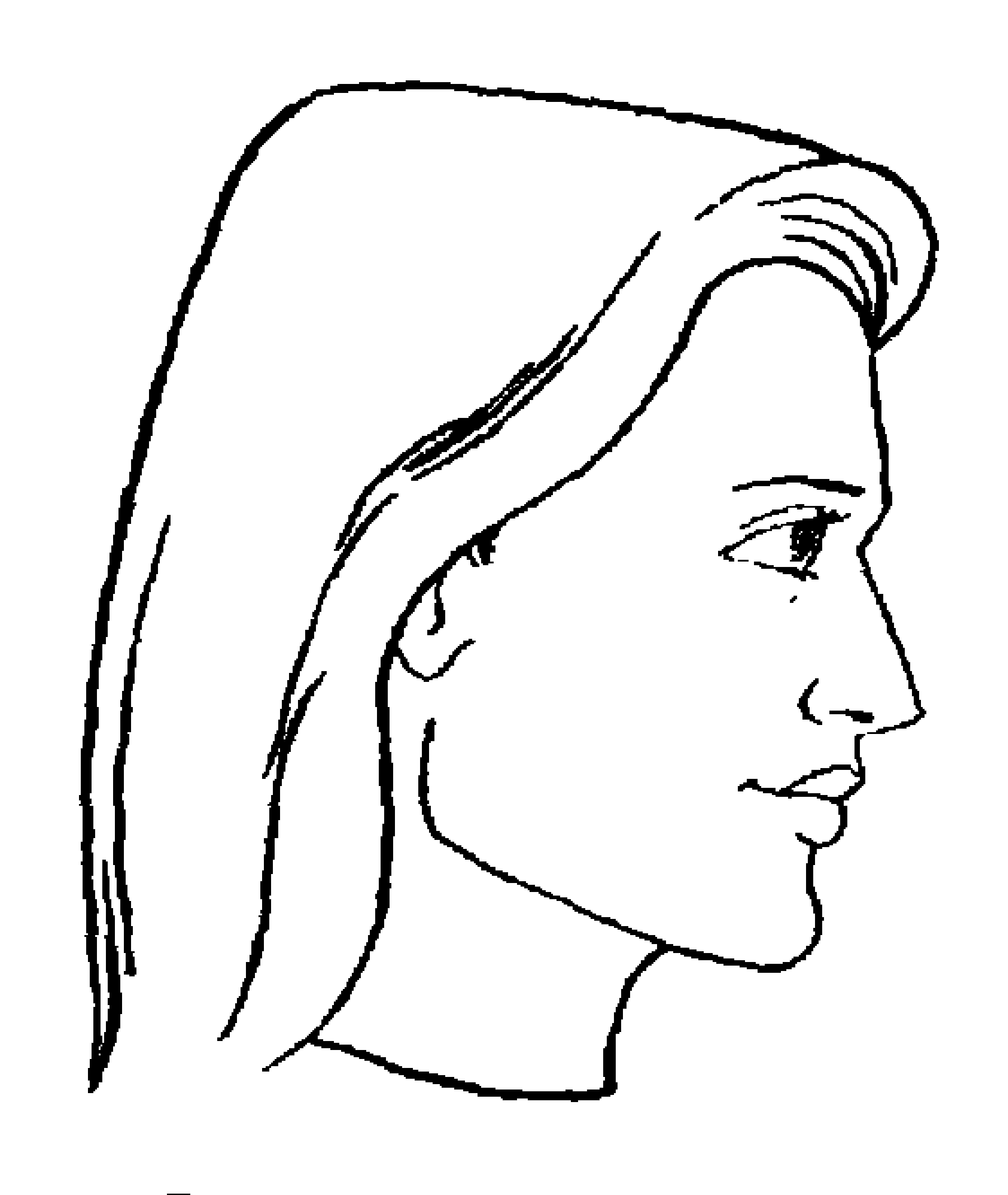
الآخرين. وقـد تلاحـظ ذلـك عنـدما تجلـس لقـراءة شـىء مـا بجـوار أحـد أصدقائك الذى يتسم بالفضول وحب الاستطلاع، ستجد أن هذا الـصديق لا يكف عن اختلاس النظر، والتطلع من وراء كتفك لرؤية المادة التى تقرؤها، وإن كان البعض يتضايق كثيرًا جراء هذا التصرف، فإنه لا يعدو كونه حب استطلاع وليس تطفلاً عليهم.

فى المرة القادمة يميل فيها أحد الأشخاص إلى ظهـرك ليطلـع علـى مـا تقوم به، لا تقدم على اتخاذ أى رد فعـل قبـل النظـر إلى أنفـه علـه يكـون واحدًا مـنهم، وإذا كـان الأمـر كـذلك، فقـل لنفـسك بـصوت هـادىء: " لا بأس، إنه الأنـف. إن ذلك ناتج عن حب الاستطلاع لا أكثر".

المشاهير ممن يتسمون بالفضول

"جيمـى كـارتر" و"بيـل كلينتـون" و"مـارتين ماكوتـشون" و"كـولين باول".

الشخصية التى تميل إلى تقصى الحقائق



ملامح حادة

الشخصية تميل إلى التحرى وتقصى الحقائق

عندما يكون الأنف حاداً ومدبباً للغاية، فإن الشخص يكون ذا طبيعة تميل إلى تحرى وتقصى الحقائق، ومثل هؤلاء الأشخاص يتمتعون بمهارة كبيرة إذا عملوا فى الوظائف التى تستفيد من قدراتهم الفطرية فى التحرى عن المعلومات، كأن يعمل أحدهم مثلاً محققًا فى مكتب التحقيقات الفيدرالية، أو التحقيق فى أسباب حدوث الحرائق، أو أية مهنة أخرى تتطلب قدرةً على استبيان المعلومات، ويستمتع هؤلاء الأشخاص بالتحرى عن المعلومات وتقصى الحقائق والتعمق فى بواطن الأمور لاستجلاء حقيقتها، فهم لا يدعون ثغرةً إلاَّ ويفتشون فيها حتى يحصلوا على الخيط الذى يقودهم إلى الإجابات التى يبحثون عنها، وإذا كان هؤلاء الأشخاص الذين يميلون إلى تقصى الحقائق يتسمون أيضًا بضيق المسافة بين العينين، فإن هذا من شأنه أن يمكنهم من ملاحظة أدق التفاصيل، الأمر الذى يجعلهم منمقين جدًا فى أعمالهم، كما يعرف عنهم تركيزهم على الأخطاء، فهم يثورون جدًا ويكاد أحدهم يتميز غيظًا عندما تؤدى مهمة ما

بشكل غير مناسب، وإذا كنت تبحث عن محقق خاص، فهذه هى السمة النموذجية التى يجدر بك البحث عنها؛ حيث إن الأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة" يتشممون الأخبار "، ولا يتوقفون عن البحث حتى يحصلوا على أدق التفاصيل التى قد تفيدهم فى بحثهم.

وإذا اقترنت هذه السمة بسمة الجلد الرقيق ـ التى تشير إلى سمة الاستحواذ ـ فإن هؤلاء الأشخاص عادةً ما يستجيبون فورًا لما يدور من حولهم، ويلاحظ أن منازل ومكاتب هؤلاء الأشخاص تكون غايةً فى النظافة، ليس هذا فحسب، وإنما قد تراهم يجتهدون فى الاعتذار عن الفوضى التى تعم منازلهم فى الوقت الذى لا يرى فيه الناس هذه الفوضى، وإنما يرونها على قدر كبير من النظافة والنظام، وقد يصل حرص ودقة هؤلاء الأشخاص إلى انتقاء الملابس التى يعتزمون ارتداءها فى اليوم التالى، وغالبًا ما يوجد هذا المزيج من السمات فى الأشخاص الذين يعملون فى الوظائف المتعلقة بصحة الأسنان أو التغذية أو أى مجال يرتبط بالصحة.

من المشاهير الذين يحبون تقصى الحقائق

"ديك تشينى"

الأنف الساذج



انحناء الأنف لأعلى

شخصية ساذجة جدًا ويسهل خداعها

يمكن التعرف على الأنف الساذج من خلال النظر إلى الأنف من زاوية جانبية، فإذا كانت الأنف منحنياً لأعلى عند نهايته ـ أى عند التقائه بمنطقة الشفة العليا (أنظر الشكل أعلاه)، فإن ذلك يشير إلى شخص متفتح العقل جداً وساذج أيضًا يسهل خداعه من قبل الآخرين، وغالبًا ما يستغل الأشخاص المحيطون بهم هذه السمة، ويعمدون إلى السخرية منه ونسج النكات عليه، وكثيرًا ما يقع العديد من هؤلاء الأشخاص فريسةً سهلة لمخططات الثراء السريع، ونادرًا ما تجد أشخاصًا يتسمون بسمة التشكك ـ ويشار إليها بانحناء الأنف لأسفل ـ ويقعون فريسةً لما يعرف بفرص العمل التى تعج بها مواقع الإنترنت فى هذه الأيام.

ويمكن تفسير ذلك بأن الأشخاص ذوى الأنف المنحنى لأعلى عادةً ما يتصرفون ببساطة الأطفال التى تصل إلى حد السذاجة فى أغلب الأحيان، فهم يميلون بطبيعتهم إلى الوثوق بالآخرين، الأمر الذى يجعلهم عرضة للكثير من الصدمات المؤلمة، حتى عندما يسقطون ضحيةً لبعض المخططات

المشبوهة، فإنهم يحاولون إقناع أنفسهم بأن الناس لا يتمتعون بقدر كبير من الخير والصلاح، ومن ثم يجد الأشخاص المخادعون سهولةً كبيرةً فى الإيقاع بهم، لأنهم لا يطلبون منهم الضمانات الكافية قبل أن يسلموا لهم مدخرات عمرهم، ويضيعوا معهم الكثير من الوقت والجهد، وإذا تناولنا الجانب الإيجابى لهذه السمة، فسنجد أنها تتمثل فى تمتع هؤلاء الأشخاص بانفتاح العقل وتقبل الأفكار الجديدة، فضلاً عن استعدادهم التام لخوض التجارب، وعادةً ما توجد هذه السمة فى الأطفال الصغار، ولكن إذا كان الوالدان ممن يتسمون بالميول الإدارية (والمشار إليها بالأنف المحدب)، فإن شكل أنف الطفل يتغير بعد ذلك فى أثناء سنوات المراهقة.

إذا كنت ممن يتسمون بقدر كبير من السذاجة وتميل إلى الوثوق بالآخرين، فيجدر بك طرح العديد من الأسئلة حتى تقتنع تمامًا قبل الإقدام على اتخاذ قرارك النهائى بالاشتراك فى نشاط معين، ولا تكن ممن تخدعهم المكاسب السريعة، ويمكنك فى سبيل ذلك أن تستشير أحد الأشخاص ممن لديهم خبرة عريضة ومعرفة واسعة بالمنتج الذى تقدم على شرائه، أو الفرصة التى تريد الحصول عليها، وضع نصب عينيك أن العديد من الأشخاص مثلك انجرفوا فى تيار الإغراءات، وهرولوا إلى إتمام عمليات الشراء أو استثمار أموالهم فى بعض الأنشطة، ثم يعودون بعد ذلك يجرون ذيول الخيبة بعدما تعتصرهم مشاعر الحسرة والندامة، وبناءً على ذلك، يتعين على هؤلاء الأشخاص أن يجعلوا فى عقولهم حيزًا ــ ولو بسيطًا ـ للتشكك والريبة.

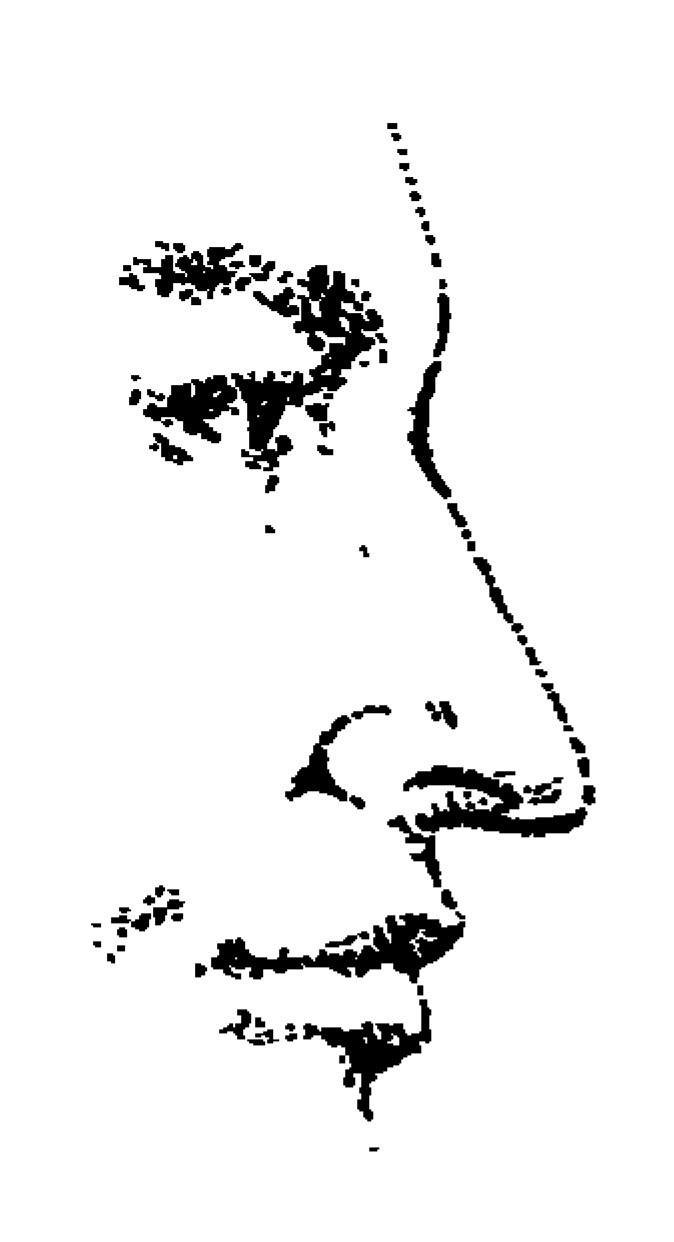
المشاهير ممن يتسمون بالسذاجة والبساطة

"إلتون جون" و"جينفير أنيستون" و"دولى بارتون".



أنف معقوف

تسأل عن كل شيء



أنف مستو

ليست متشككة للغاية

عندما تنحنى الأنف لأسفل، كما هو الحال عند "مريل ستريب" و"مادلين أولبرايت" و"ستيفن سبيلبرج"، فهذا يشير إلى الشخصية المتشككة التى تعمد إلى السؤال عن كل شيء، ومثل هؤلاء الأشخاص لا يقبلون أى شيء كأمر مسلم، وإنما لا بد أولاً من توافر القرائن والبراهين التى تدلل على صحة هذه الأشياء، الأمر الذى قد يجعل الآخرين يعتقدون أنهم لا يثقون بهم، أو يكنون لهم مشاعر الكراهية، وإذا كنت تعتزم عرض مفهوم جديد أو فكرة مستحدثة على هؤلاء الأشخاص، فاحرص على الإجابة عن جميع أسئلتهم وإحاطتهم علمًا بجميع الحقائق المتعلقة بالمفهوم أو الفكرة التى تريد إقناعهم بها، وما إن تفعل ذلك، حتى تتمكن من كسب ثقتهم وتبديد الشكوك التى تساورهم، ويذكر أن الأشخاص المتشككين يتعجبون كثيرًا من بعض الأشخاص الذين يثقون بالناس بسرعة كبيرة، فهم يرون أنه من الطبيعى أن يسأل المرء عن كل شيء والإلمام بجميع جوانبه قبل الاقتناع به.

ومما سبق نستنتج أن الأشخاص المتشككين يعمدون إلى التقليل من شأن الأفكار الجديدة، الأمر الذى قد يثبط حماسة الآخرين، والحقيقة، أنهم لا يقصدون ذلك، ولكن تبقى المسألة الرئيسية فى كيفية إقناعهم وتحويلهم إلى أشخاص أكثر ثقةً بالآخرين.

قد تمثل هذه السمة تحديًا كبيرًا يعوق نجاح العلاقات الزوجية ويهدد استمرارها، ومن هنا، يتعين على الأشخاص المتشككين أن يتعلموا كيف يستمعون ويدعمون من يطرح عليهم أفكاره قبل أن يقدموا اقتراحاتهم الإبداعية، ويحذروا فى نفس الوقت قبل الإقدام على تأييد هذه الأفكار، وقد يعتبر البعض التشكك بمثابة انتقاد لهم، مما يشعرهم بالمهانة والانتقاص من قدرهم، وعلى هذا، إذا كنت ممن يكثرون الشك، فاحرص على ألا تبدو تعليقاتك وكأنها رفض وعدم تأييد للفكرة الجديدة التى تطرحها زوجتك، وإنما يتعين عليك أن تبحث الموقف من جميع جوانبه وتسمع القصة كاملةً قبل أن تحكم على الفكرة أو تتخذ قرارًا بشأنها؛ لذا درب نفسك على حسن الاستماع والإصغاء إلى ما يقوله الطرف الآخر أولاً، ثم اسأله بعد ذلك إذا كان يرغب فى سماع وجهة نظر أخرى، فهذا من شأنه أن يجنبك سوء الفهم أو صدور أية استجابة عاطفية، كأن يتذمر الطرف الآخر بالقول: " هكذا أنت، لا ترى أية فائدة فى الأفكار التى أطرحها".

وعند تعاملك مع أشخاص متشككين، ضع نصب عينيك أنهم بحاجة إلى الأدلة والقرائن التى تعضد وجهة نظرك، وإذا كنت تعرض عليهم بعض الأفكار والمفاهيم الجديدة، فتأكد من أنك تحيطهم علمًا بجميع الحقائق والجوانب المهمة المتعلقة بها، واعلم أنهم يعتبرون قبول الأفكار الجديدة كمسلمات ضرب من البلاهة والغباء.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

يمكن أنِ يعمل الأشخاص الذين يتسمون بالتشكك فى إحدى الوظائف التالية: القضاء، والمحاماة والتخطيط المالى والتدريب فى مجال الرياضة.

المشاهير ممن يتسمون بالتشكك

"بوب هوب" و"مادلين أولبرايت" و"روس بيروت" والعديد من جنرالات الحرب، و"جون لينون".

الشخصية المنمقة جدًا (صعبة الإرضاء)



الجلد مشدود فوق إطار الوجه

الشخص يريد كل شيء نظيفًا ومنظمًا

عندما يكون الجلد مشدودًا فوق الجبهة وإطار الوجه، فإن الشخص يكون منمقًا وصعب الإرضاء إلى حد كبير لا سيما إذا كان الشخص يتسم أيضًا بضيق المسافة بين العينين، أى أنه جاد جدًا وذو أنف محدب، فلقد أقرت إحدى عميلاتى وتدعى "جينيفر" بأنها كانت منمقة جدًا وشديدة الاعتناء بالتفاصيل الدقيقة ـ فتجدها مثلاً تصر على طى المناشف فى التو واللحظة، أو الانتهاء من إعداد الكتب الآن، وذلك لأنها لا تحب الفوضى أو تراكم المهام، فقد يجن جنونها إذا وجدت جرائد الأمس مبعثرة فى الأرض، وبحسب رأيها، فإنه لابد من التخلص من كل شيء لا يمكن استخدامه والاستفادة منه، ليس هذا فحسب، بل إنها تحرص على كى الملابس وطيها قبل إعطائها للمنظمات الخيرية التى توزعها على الفقراء، وبطبيعة الحال، فإن هذا السلوك لمحة جيدة من جانبها ويظهر مدى احترامها وتقديرها للمنظمات الخيرية والفقراء الذين سيستخدمون هذه الملابس.

وتجدر الإشارة إلى أنه يتعين على الأشخاص المنمقين، والذين يتسمون بالدقة العالية أن يتنبهوا جيدًا إلى تصرفاتهم ويسعون للحد منها قدر المستطاع، ولابد لهم أن يعلموا أن التعليقات السلبية أو الإشارة بالإصبع والتحدث بصورة غير لائقة مع الآخرين تؤدى إلى تصعيد الموقف ولا تزيده إلا سوءًا.

إذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة، فاعلم جيدًا أن ثمة أشخاصاً ليس لديهم الإصرار للقيام بكل شيء على وجه الدقة.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

أخصائى تغذية أو باحث فى العلوم الطبية أو صيدلانى.

المشاهير ممن يتسمون بالدقة والاهتمام بالتفاصيل الدقيقة

"ديك تشينى" والممثل "روس كيمب" و"ديان سوير" و"مريل ستريب".

الاعتماد على النفس



اتساع فتحتى الأنف

الشخص مستقل بذاته تمامًا

يعتبر الاعتماد على النفس سمةً بيئيةً يمكن التعرف عليها من خلال اتساع فتحتى الأنف، فكلما زاد اتساعهما، زاد اعتماد الشخص على نفسه أو استقلاليته، وجدير بالذكر أن هذه السمة قد تتغير وفقًا للظروف المحيطة بالشخص فى المنزل أو بيئة العمل، كما تعكس هذه السمة مدى تحدث الشخص إلى نفسه، أو ما اصطلح على تسميته الثرثرة الداخلية، وما إذا كانت هذه الثرثرة إيجابيةً أم سلبيةً، وكلما زادت عزيمة الشخص وإصراره، زاد اتساع فتحتى الأنف تبعًا لذلك، وغالبًا ما يصر الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من الاعتماد على النفس على اتخاذ القرارات، سواء كانت هذه القرارات تتعلق بهم أو بأحد أفراد أسرتهم أو زملائهم فى العمل، ويفضل هؤلاء الأشخاص فعل كل شىء بأنفسهم والاعتماد على أنفسهم، وغالبًا ما يشعرون بأن الطرق التى يتبعونها هى الصحيحة.

وفى كثير من الأحيان، يعمد هؤلاء الأشخاص إلى القيام ببعض المهام نيابةً عن الآخرين لاعتقادهم بأنهم سيؤدونها بكفاءة أكبر وفى وقت أقل، كما يعرف عنهم افتقادهم الثقة بالآخرين ونفاد صبرهم عندما يضطرون إلى

الانتظار لحين انتهاء الآخرين من مهمة ما يمكنهم إنجازها فيما لا يتجاوز نصف الوقت الذى تستغرقه.

أما الأشخاص الذين تنخفض لديهم سمة الاعتماد على النفس، فإنهم يعمدون إلى الاسترخاء ومشاهدة ما يريد أن يفعله الآخرون، وعادةً ما يمنح هؤلاء الأشخاص الناس الوقت الكافى والمساحة اللازمة للانتهاء من المهام المنوطة بهم، ولذلك، فهم يؤدون بشكل أفضل عندما يعملون فى فرق عمل.

وعلى النقيض من ذلك، يمكن أن تمثل سمة الاعتماد المرتفع على النفس مشكلةً كبيرةً عند العمل مع فريق عمل، لأن الأشخاص الذين لديهم هذه السمة قد لا يقبلون الإذعان لسلطة الآخرين عندما يصرون على فعل كل شىء بأنفسهم، ولذلك، يجب عليهم أن يكفوا أنفسهم عن هذا السلوك، ويحولوا تركيزهم إلى ما يحدث من حولهم، ويراعوا مشاعر الأشخاص الذين يعملون معهم. كما يتعين عليهم التفكير فى طرق بديلة للتعامل مع هذه المواقف.

وعلى الجانب الآخر، لا يمانع الأشخاص ذوو الاعتماد المنخفض على النفس فى الخضوع لسلطة الآخرين وإتباعها جيدًا، ولكنهم فى سبيل ذلك قد يتخلون عن سلطتهم عما قريب، وعادةً ما يتردد هؤلاء الأشخاص فى فعل أى شىء بأنفسهم كأن يترددوا مثلاً فى العمل لحسابهم الخاص، وكان هذا حال إحدى السيدات التى كانت تمتلك كل المؤهلات المطلوبة، فضلاً عن قدرتها على إدارة عملها الخاص، ومع ذلك كانت تتراجع بمجرد تعرضها لأية مشكلة أو عقبة فى العمل، وعلى الرغم من محاولاتها المتعددة للبدء فى بعض الأعمال الخاصة بها دون دعم من الآخرين، واجهت الكثير من الصعوبات فى تطوير أفكارها وتطبيقها على أرض الواقع، ويرجع ذلك إلى عدم ارتياح الأشخاص ذوى الاعتماد المنخفض على النفس للعمل لحسابهم الخاص، وقلما تجد أشخاصًا من هؤلاء يديرون أعمالهم الخاصة، وينجحون فى ذلك إلا إذا تمكنوا من التغلب على هذه النزعة؛ ولكن فى أغلب الحيان تجد هواجسهم الداخلية تثبط هممهم فتنال من عزمهم، فتجد أحدهم يقول لنفسه: "لا يمكننى فعل ذلك بنفسى، أو ماذا لو فشلت فى ذلك؟"، وبطبيعة الحال، تكون النتيجة هى

تـراجعهم وإحجـامهم عـن تنفيـذ أفكـارهم، وإذا وجـدت أن هـذه الأفكـار تراودك باستمرار، فحاول أن تتخلص منها وتطردها مـن عقلـك وتـستبدلها بأخرى أكثر إيجابيةً وفعاليةً.

إذا كانت فتحتا الأنف متسعتين للغاية، فإن هؤلاء الأشـخاص يكونـون غـير متـسامحين إلى حـد كـبير فبمجـرد أن تخطـئ فـى حقهـم مـرةً، لا ينسونها لك مدى الحياة، ولقد لوحظت هذه السمة فـى أحـد الرجـال فـي بداية العشرينيات من العمر، فما كان منـه إلاَّ أن أقـر بأنهـا تمثـل مـشكلةً بالنـسبة لـه وأخـذ يـسأل عـن كيفيـة التغلـب عليهـا، وبمـساعدة بعـض الجلسات والتدريبات، أصبح قادرًا على التغلب على الطاقة السلبية وتمكن تدريجيًا من التوصل إلى أسلوب يعينه على التغاضى عن الأخطاء التى يرى أنها ارتكبت فى حقه فى الماضى.

المشاهير ممن يتسمون بالاعتماد على النفس

"جورج دبليو بوش"، و"مادلين أولبرايت" والأمير "هارى".

الفصل الثامن : الشفتان

رقيقة / غليظة





الشفة العليا رقيقة	الشفة العليا غليظة
الشخص يميل إلى الإيجاز	الشخص يميل إلى الإطناب

تتحدد درجة ميل الشخص إلى الإيجاز تبعًا لكون الشفة العليا رقيقةً أو غليظة، فكلما كانت الشفة رقيقة، زاد ميل الشخص إلى الإيجاز، وكلما كانت غليظة، زاد ميل الشخص إلى الإطناب؛ ولكن قد تتغير هذه السمة وفقًا للبيئة، فإذا كان الأطفال يتعرضون للكبت والقمع بصفة مستمرة، أو إذا كانوا لا يتمتعون بإعجاب المحيطين بهم أو يتعرضون لسوء المعاملة فى البيت، فإن شفاههم تصبح أكثر نحافةً ورقةً مع مرور الوقت، وغالبًا ما ألاحظ هذه السمة فى الرجال والنساء الذين يمرون بظروف صعبة فى حياتهم، أو مروا بتجربة طلاق مؤلمة أثرت عليهم نفسيًا وبدنيًا، وعندما يكون الفم صغيرًا مقارنةً بالشكل العام للوجه، فهذا قد يكون مؤشرًا على ميل الشخص إلى الانطواء والعزلة عن الآخرين.

ثمة قانون فى ولاية كاليفورنيا الأمريكية يسمى " ثلاثة أخطاء تصبح خارج الحياة العامة "؛ حيث يؤدى ارتكاب الجريمة الثالثة إلى الزج بك تلقائيًا إلى السجن مدى الحياة، ولقد حدث ذلك من رجل كانت جريمته الثالثة سرقة إحدى الدراجات، وعندما استضيف لأول مرة فى البرنامج التليفزيونى الإخبارى " ستون دقيقة "، كانت شفتاه غليظتين، وبعد مرور

عام، ظهر على التليفزيون مرةً أخرى، ولكن هذه المرة كانت شفتاه رقيقتين جدًا إلى الحد الذى أصبح من الصعب ملاحظتهما.

وبوجه عام، يكون الأشخاص ذوو الشفاه الرقيقة أكثر إيجازًا، وفى بعض الأحيان، قد يظن الناس أنهم قليلو الكلام ويعمدون إلى الوصول إلى أهدافهم مباشرةً، ويعرف عن الأشخاص الذين يميلون إلى الإيجاز كرههم للمحادثات التى تعج بالتكرار والإطناب، وعندما تطول المحادثات يعمدون إلى اختصارها، ومثال ذلك الانتخابات الرئاسية الأمريكية فى عام ٢٠٠٠؛ حيث كان المرشح " آل جور " كثير الكلام بينما كان " جورج بوش " يميل إلى الإيجاز والتحدث بطريقة مباشرة، ومن مزايا الأشخاص الذين يميلون إلى الإيجاز أنهم يتمكنون من إعطاء التعليمات بطريقة واضحة ومباشرة ودقيقة وسهلة الإتباع.

وقد يتحدث هؤلاء الأشخاص بسرعة كبيرة ويستطردون فى الحديث، خاصة إذا كانوا يعانون من توتر عصبى، أو يتحمسون للموضوع الذى يتحدثون عنه، وقد ذكر العديد من الكتاب ممن يتصفون بهذه السمة أنهم يواجهون بعض الصعوبات فى ملء الصفحات؛ لأنهم ينتهون من عرض أفكارهم فى سطور معدودة فقط.

أجريت معى مقابلة شخصية فى إحدى القنوات المحلية، وطلبوا منى أن أدعو شخصًا آخر يكون خبيرًا فى قراءة الوجه لينضم إلىَّ فى البرنامج، فدعوت قارئ الوجه " دون "، وهو من ذوى الشفاه الدقيقة، وفى غضون ذلك خطر فى بالى أن أذكره بضرورة الإطناب فى حديثه فى البرنامج، ومع ذلك، عندما كانت مقدمة البرنامج توجه إليه أى سؤال، كانت إجاباته مختصرةً جدًا ومباشرة، مما جعل المقابلة صعبةً بعض الشىء على مقدمة البرنامج، وبعد مرور أسبوع تقريبًا، اتصل بى " دون " ليعتذر عما بدر منه فى البرنامج.

وتعتبر هذه السمة واحدةً من السمات الجسمانية القليلة التى يمكن أن تتغير دون القيام بجراحات تجميلية، وعلى هذا، يمكن أن يتحول الأشخاص الذين يتسمون بدقة الشفاه إلى أناس يميلون إلى الإطناب فى حديثهم بعدما كانوا يفضلون كبت مشاعرهم نتيجةً لظروف نشأتهم.

إذا كنت تجلس مع مجموعة من الأشخاص ولاحظت أن أحدهم يجلس هادئًا جدًا ولا يكاد يتحدث، فاطرح على هذا الشخص بعض الأسئلة المفتوحة، واطلب منه أن يشارك برأيه، وقد يظن الناس أن هؤلاء الأشخاص على قدر كبير من الكآبة؛ لأنهم يميلون إلى العزلة والهدوء فى المناسبات الاجتماعية التى يحضرونها، وليس معنى ذلك أنه ليس لديهم ما يقولونه؛ وإنما كل ما فى الأمر أنهم بحاجة إلى من يشجعهم على الحديث، فما إن تهيئ لهم المناخ وتتيح لهم فرصة الحديث، حتى يستطردوا فى الحديث عن الأعمال التى يفضلون القيام بها، أو يفتحوا آفاقًا جديدةً للمحادثة.

إذا كنت أنت نفسك ممن يميلون إلى الإيجاز بشكل كبير، فحاول أن تطيل حديثك وتضمنه المزيد من التفاصيل بصورة أكبر مما تفعله فى المعتاد، أما إذا وجدت أن الشخص الذى يتحدث إليك بدأ يستطرد فى الحديث، فاسأله أسئلة محددةً لتوحى إليه بأنك لا تريد الخروج عن الموضوع الذى تتحدثان بشأنه، كأن تقول له : " هل يمكنك اختصار ذلك فى بضع كلمات فقط؟ ". وفى الوقت نفسه، حاول أن تكون صبورًا مع هؤلاء الأشخاص، وأصغ جيدًا إلى ما يقولون، واعلم أنك بذلك توثق العلاقة بينكما من خلال الإقرار باحتياجاته وتقديرك لها، ولا تعزف عن مكاشفة المقربين إليك والتعبير لهم عن مشاعرك، واعلم أنه لا يمكنهم تخمين المشاعر التى تكنها لهم، أو الأشياء التى تفضلها فيقومون بها من أجلك.

قرر زوجان كانا يشرفان على إتمام الطلاق أن يخضعا لجلسات قراءة الوجه، وفى أثناء الجلسات، وجد أن الزوج ـ الذى يتمتع برقة كل من الشفتين السفلى والعليا ـ يهتم حقًا بزوجته ويحبها كثيرًا، ولكن مشكلته أنه لم يكن قادرًا على الإفصاح لها بهذه المشاعر، ولم يكن هذا الزوج يريد

الانفصال عنها. فما كان من قارئ الوجه الذى ذهب إليه إلا أن آزر الزوج وأعرب لزوجته، نيابة عنه، عن مدى حقيقة مشاعره تجاهها، وكان رد الزوجة: " لم أكن أعرف ذلك من قبل فأنت لم تخبرنى عن ذلك أبدًا". وقد أشارت سماتهما الشخصية إلى وجود العديد من التحديات التى واجهت علاقتهما الزوجية نتيجة للاختلافات الكبيرة بينهما، والآن، أصبح لديهما أداة ملموسة تعينهما على تجاوز خلافاتهما وأسلوب فعال لتقبل الاختلافات الموجودة بينهما، وكان ذلك بمثابة نقطة تحول فى زواجهما، واليوم أصبحت علاقتهما أكثر حميمية ومفعمة بتفهم كل منهما الآخر.

ذهب رجل بريطانى يدعى " نيجل " فى زيارة لأخته الأصغر منه، واصطحب معه أحد أصدقائه الذى سأله : " لماذا لا تضمها إلى صدرك لتشعرها بمدى اهتمامك بها والمشاعر الصادقة التى تكنها لها؟ "، فأجابه، " ألا يكفى أنى هنا لزيارتها؟ "، وكان يعتقد أن مجرد زيارته لها كافية لإبداء حبه لها.

سألت " نيجل " عن طفولته، فأجاب أنه كان يشعر بأن والديه لم يكونا يريدانه، وقال إنه لا يتذكر أن أمه صارحته يومًا بحقيقة مشاعرها تجاهه، ولم تضمه إلى صدرها إلاَّ نادرًا، أما والده، فكان رجلاً عسكريًا يخدم فى الجيش، وطبعًا لم يكن لديه أى مجال للعواطف، وتجدر الإشارة إلى أن رقة الشفة العليا سمة شائعة فى الرجال فى المجتمع الإنجليزى، ومثل هؤلاء الأشخاص يشبون على القسوة والجفاء منذ ولادتهم ولا يتم تشجيعهم على التعبير عن مشاعرهم، وهذا بالطبع ليس بالسلوك المناسب فى التربية.

فى المرة التالية التى تزور فيها مدينة لندن، انظر حولك ولاحظ العدد الهائل من الرجال ذوى الشفتين الرقيقتين، ولكم أشعر بالأسى والشفقة على هؤلاء الرجال الذين يعمدون إلى كبت مشاعرهم، وأعتقد أن اليوم الذى ماتت فيه الأميرة " ديانا " ساعدهم على التخلص من كم المشاعر الحزينة

الكامنة بداخلهم فى خضم حزنهم على وفاة هذه الأميرة المحبوبة؛ حيث وفرت جنازتها بيئة خصبة وآمنة لإطلاق سراح هذه المشاعر.

انتبه إذا كنت تسأل الأشخاص الذين يميلون إلى الإطناب عن الاتجاهات؛ لأنهم سيعطونك وصفاً تفصيليًا عن جولتك كلها، وجرب أن تسألهم كيف أمضوا يومهم، فستجد أنهم سيحكون لك كل شيء بالتفصيل، ويمكن تفسير ذلك بأن الأشخاص ذوى الشفاه الغليظة يتمتعون بقدرة طبيعية على الكلام، ولا يتطلب الأمر منهم سوى جهد قليل لكى يبدأوا محادثة ويستمروا فيها، كما يتمتع هؤلاء الأشخاص بالقدرة على إضفاء المزيد من الإثارة والمتعة بشكل تلقائى إلى الموضوعات المثارة فى المحادثات التى يشتركون فيها، وقد عرف عنهم قدرتهم على مواصلة الحديث حتى الساعات الأولى من صباح اليوم، لا سيما إذا كان من يتحدثون معه من ذوى الشفاه الغليظة أيضًا.

إذا كنت فى أحد المطارات تنتظر وصول إحدى الرحلات التى تأخرت عن موعدها، فابحث لك عن شخص من ذوى الشفاه الغليظة لتتجاذب معه أطراف الحديث؛ فإنه سيجعلك تشعر بمتعة كبيرة وسيمضى الوقت معه دون أن تشعر به.

وإذا كنت تعمل مع أحد هؤلاء الأشخاص، أو حتى تقابلت معه، فاطرح عليه الأسئلة التى تستدعى إجابات مختصرة، مثل الإجابة بنعم أو لا، أو صدر سؤالك بما يوحى أنك تريد إجابة مختصرة، كأن تقول: "هل يمكنك أن تصف لى الموقف باختصار؟ "، أو انظر إلى الساعة، فهذا من شأنه أن يوحى له بأنك فى عجلة من أمرك، وإلا أضعت معه ساعات عديدة.

ويتمثل الجانب الإيجابى لسمة الإطناب فى قدرة هؤلاء الأشخاص على التحدث لوقت طويل إذا دعت الحاجة لذلك، كما هو الحال فيمن يكلفون بسرد قصص الأطفال؛ حيث إن حديثهم يكون مفعمًا بالحيوية ومتدفقاً، كما أنهم يضفون المزيد من الإثارة والمتعة إلى القصة أو الحديث؛ ولكن لابد أن يتجنب هؤلاء الأشخاص التكرار حتى لا يمل المستمعون بعد وقت قصير، ويذكر أن العديد من الأشخاص ذوى الأصول الأفريقية يتمتعون

بشفاه غليظة، مما يعنى أنهم يميلون إلى الإطناب والإفصاح عن مشاعرهم، وإن كان من الممكن أيضًا أن نجد بعض الأشخاص الذين ينحدرون من الأصول نفسها ـ وأعنى بها الأصول الأفريقية ـ ومع ذلك يكونون من ذوى الشفاه الرقيقة مثل " رفرند جيسى جاكسون "، ويمكن تحديد غلظة الشفاه من خلال مقارنة حجمها بالحجم العام للوجه، وليس من خلال مقارنتها بشفاه الأشخاص الآخرين.

إذا كنت ممن يميلون إلى الإطناب بشكل كبير، فيجدر بك الانتباه عندما تتحدث لوقت طويل، وإلا فقدت انتباه من تتحدث معه، ويمكنك فى سبيل ذلك أن تنظم أفكارك قبل بدء الحديث، وإذا كنت فى مقابلة شخصية للحصول على وظيفة، فاعلم أن بإمكانك أن تحظى بالوظيفة أو تحرم منها بسهولة كبيرة من خلال الطريقة التى تتحدث بها، ومن ثم، ينبغى لك أن تمنح نفسك مساحة من التفكير فى الأشياء قبل التلفظ بها، وإذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة وقمت استضافتك فى أحد البرامج فى الإذاعة أو التليفزيون، فاحرص على التزام الردود المختصرة والمحددة؛ لأن الوقت ثمين جدًا فى وسائل الإعلام.

تجنب الاستطراد فى الحديث والخروج عن الموضوع الرئيسى وتأكد من أن الشخص الذى تتحدث معه لا يزال يصغى إليك بانتباه، وبعد انتهاء مثل هذه المحادثات الطويلة، يشعر الأشخاص ذوو الشفاه الرقيقة أنهم أضاعوا وقتًا ثمينًا، فهم يكرهون المحادثات لذاتها، ولذلك، أهيب بكل من يميل إلى الإطناب فى الحديث أن يبحثوا عن الإشارات فى وجوه من يتحدثون معهم، ويحرصوا على اختصار كلامهم والتحدث فى لب الموضوع مباشرة إذا اقتضت الحاجة لذلك.

المشاهير ممن يميلون إلى الإطناب

" ميك جاجر "، و " مارثا ستيورات " و " جوليا روبرتس "، و " أوبرا وينفرى ".

الشخصية الكريمة



الشفة السفلى غليظة

شخصية كريمة جدًا فيما يتعلق بالوقت والمال

كلما كانت الشفة السفلى غليظة مقارنة بحجم وجه الشخص، كان الشخص كريمًا، بل إن الأشخاص الذين يتسمون بهذه السمة عادة ما يعطون حتى قبل أن يطلب منهم ذلك، وقد يعطون أكثر مما يطلب منهم، فهم يجودون بوقتهم وأموالهم وجميع ممتلكاتهم، وعندما يشعر هؤلاء الأشخاص أن الآخرين فى حاجة ماسة إلى المساعدة، فإنهم لا يتوانون عن تقديم المساعدة دون تردد.

فى ليلة رأس السنة، كانت " آن " تتجول فى قلب مدينة سان فرانسيسكو لشراء هدية عيد الميلاد، ثم اقترب منها أحد الأشخاص المشردين وطلب منها إحسانًا، وفى بادئ الأمر، عزمت على ألا تعطيه أية نقود، بعد ذلك قالت لنفسها: " حسنًا، إنه عيد الميلاد، فلأعطه بعض المال لعل ذلك يدخل عليه السرور لبعض الوقت ". وعندما تفقدت حقيبتها، وجدت أنه لا يوجد بها سوى مبالغ كبيرة، وأنها لا تحتوى على أية فكة، ومع ذلك، قالت لنفسها: " ولم لا أعطيه مبلغًا كبيرًا؟ "، ثم أعطته المال.

تعجب الرجل كثيرًا من كرمها البالغ، وبعد مرور شهر، زارت المكان نفسه ووجدت الرجل ذاته، فعادت مسرعة إلى أحد المحال التجارية حتى تتوارى عنه، ولكن الرجل المشرد توجه إلى زوجها وطلب منه أن ينقل

إليها شكره وامتنانه لها، وقال إنه استخدم المال الذى أعطته له لشراء بعض السلع وبيعها فى الشارع بدلاً من سؤال المارة.

إن الشخص الذى يتسم بالكرم البالغ قد يشترى بعض الأغراض لكل المحيطين به إذا وجد أنه يملك من المال ما يفوق حاجاته الضرورية، فتجدهم مثلاً يوزعون الهدايا القيمة على جميع رفاقهم وأفراد أسرهم فى الإجازة، ويتحملون وحدهم نفقات هذه الهدايا، فى حين أن الأشخاص الذين يأتون على النقيض من هذه السمة، أى أولئك الذين يتسمون برقة الشفة السفلى - يرون إعطاء هذه الهدايا مجرد مضيعة للمال، ولا يرون أية فائدة فى هذا التصرف، وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى بأن سمة العطاء التلقائى تستحوذ عليها إلى الحد الذى قد ينسيها احتياجات أسرتها، وأخبرتنى أيضًا بأنها لا ترغب أبدًا فى ادخار المال لأنها لا ترى أية فائدة فى ادخاره.

وعادةً ما يجود الأشخاص الذين تزيد منهم هذه السمة بأوقاتهم وأموالهم لدرجة أنهم قد يحملون أنفسهم فوق طاقتهم، بل إنهم يتعهدون أحيانًا بإعطاء أكثر مما لديهم، وإذا كانوا يعطون بشكل تلقائى، فإنهم غالبًا ما يتحرجون من قبول عطايا الآخرين لهم، الأمر الذى يجعل الآخرين يعتقدون أنهم يرفضون قبولها.

إذا كنت ممن يتسمون بالكرم، فيجدر بك أن تتعلم متى تقول " لا " قبل أن تفرط فى كرمك، ولا تعط إلاَّ ما فى استطاعتك، سواء كان الأمر يتعلق بالوقت أو أى شىء تمتلكه، وإذا اقترنت هذه السمة بارتفاع الدافعية أو التهور (والمشار إليها بنتوء الشفتين) وانخفاض دافع الاكتساب (والمشار إليها باستواء الأذن فى مواجهة الرأس)، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هذه السمات قد يجودون بكل ما يمتلكون.

إذا كنت ممن يتسمون بالكرم، فلا تمانع فى الأخذ من الآخرين ودعهم ينعموا بالسعادة التى تغمرهم عندما تقبل عطاياهم، واجعل إدراكك للسعادة التى تشعر بها عندما تعطى للآخرين يساعدك فى إدراك مدى توقهم إلى الفرصة التى يعبرون من خلالها عن امتنانهم لك، وتقدير ما

تقدمه لهم، واعلم أن رفضك لقبول الهدايا أو افتقادك الحماسة فى قبولها يمكن أن يؤذى مشاعر من يقدمونها لك، ويجعلهم يعتقدون أن هذا الرفض إنما هو رفض لهم أنفسهم، فقط تخيل كيف تشعر عندما يرفض أحد الأشخاص قبول عطيتك له.

وفى بعض الأحيان، يشعر الأشخاص ذوو الشفاه الرقيقة أن هذا الكرم الزائد ضرب من العبث والطيش غير المطلوب، وكان هذا حال زوجين تزوجا حديثًا؛ حيث لم يكن زوج " بات " يعطيها هدايا إلاً فى مناسبة عيد ميلادها، واقترحت عليه أن يفاجئها ويحضر لها باقة ورد، وما هى إلا أسابيع قليلة حتى اتصلت بى " بات " وأعربت عن مدى سعادتها وارتياحها لأنها وجدت وردةً من زوجها على شاشة الكمبيوتر، وبعد ذلك أهداها باقة ورد حقيقية، ثم أدرك زوجها قيمة هذا التصرف لها.

إذا كنت ممن لا يرغبون كثيرًا فى العطاء، فدرب نفسك على إعطاء الناس دون أية غضاضة فى نفسك، واندمج بشكل أكبر فى علاقاتك الشخصية واقض المزيد من الوقت فى مساعدة الآخرين الذين سيستفيدون من وجودك إلى جانبهم، وعبر عن مشاعرك بقدر أكبر ولا تكبتها فى داخلك، ويمكنك فى سبيل ذلك أن تهدى المقربين إليك باقةً من الزهور أو زجاجة عطر، ولا تنس أطفالك وصرح لهم عن مشاعرك تجاههم وأخبرهم عن مدى حبك لهم واهتمامك بهم، واحرص على البقاء إلى جانبهم أطول وقت ممكن.

المشاهير ممن يتسمون بالكرم

" جيمى كارتر " و " آل جور "، و " جينيفر أنيستون "، و " ريتشارد برانسون ".

أخذ الأمور بصفة شخصية



موضع الشارب قصير

الشخص يأخذ النقد بمحمل شخصى

يمكن تحديد سمة " أخذ الأمور بصفة شخصية " ـ وهذا التعبير من ابتكار " جونز " ـ من خلال قياس طول موضع الشارب (وهو المسافة بين قمة الشفة العليا وقاعدة الأنف مقارنةً بطول الوجه). فكلما كان موضع الشارب قصيرًا، زادت رغبة الشخص فى الظهور بمظهر حسن، فتراه مهتمًا جدًا بمظهره الخارجى؛ ولكن هذه السمة تشير أيضًا إلى أن مثل هؤلاء الأشخاص يأخذون النقد بصفة شخصية، فهم يحبون إعطاء انطباع جيد عنهم، والتصرف بطريقة لائقة اجتماعيًا ومراعاة آداب التعامل وارتداء أجمل الأزياء وأحدثها، كما يفضلون التصرف بطريقة لائقة وتجنب الوقوع فى الأخطاء فى كل مناسبة يحضرونها، ليس هذا فحسب؛ وإنما يعتنون كثيرًا بأى بقع فى وجوههم ويتضايقون جدًا من وجودها حتى إذا كانت غير ملحوظة، وقد ينفقون أموالاً طائلة للتخلص من أى خطوط أو بقع قد تشوب وجوههم، وقد يستحوذ عليهم الاهتمام بمظهرهم إلى الحد الذى لا يفكرون معه فى أى شىء آخر.

يستمتع الأشخاص الذين يتسمون بهذه السمة بشراء الملابس، فتراهم لا يتوقفون عن تكديس خزانة ملابسهم بأرقى الأزياء وأكثرها أناقةً، كما أنهم يتميزون بقدرتهم على إيجاد تناسق جذاب بين الملابس التى يرتدونها، وغالبًا ما تلاحظ هذه السمة فى مصممى الأزياء والبائعين الذين يعملون فى أقسام الملابس والأدوات التجميلية، وقد يعتبر البعض هؤلاء الأشخاص أناسًا تافهين إلى حد كبير؛ حيث إنهم لا يكادون يمرون على مرآة حتى يتوقفوا أمامها، ويتطلعوا إلى مظهرهم خشية وجود أى شىء لايحبونه.

كان ذلك حال أحد الشباب فى ردهة أحد الفنادق؛ حيث ظل ينظر إلى صورته فى المرآة ويخلل يديه فى شعره مرارًا وتكرارًا، كل ذلك دون أن يغير أى شىء فى مظهره الخارجى، وإنما كان يتأكد فقط أن هيئته لا تزال على صورتها الجميلة ولم تتغير منذ آخر مرة نظر إليها فى المرآة قبل دقائق قليلة.

ويذكر أن هؤلاء الأشخاص يعتنون كثيرًا بصورتهم أمام الآخرين، ويتحملون الكثير من المشاق حتى يبدوا بصورة مشرفة ويوحوا للآخرين بأنهم أناس ناجحون، هذا بالإضافة إلى حرصهم على إبداء محاسنهم وجوانبهم الإيجابية. علاوة على ذلك، يخشى هؤلاء الأشخاص كثيرًا من التعرض للانتقاد، ويقلقون من رأى الآخرين فيهم والانطباع الذى يكونونه عنهم.

ويرجع ذلك إلى حساسيتهم المفرطة من التعرض للانتقاد، وأذكر أن إحدى عميلاتى وتدعى " شيرلى " كانت تعتبر توجيه النقد إلى عملها بمثابة إعلان فشلها هى شخصيًا، ولذلك كانت معنوياتها تتحطم تمامًا وتستيقظ فزعة من نومها فى الليل خشية التعرض للنقد، وعندما يوجه إليها النقد، تتعرض لأزمة نفسية وتتأذى مشاعرها، وتشعر بضآلة نفسها وأنها عديمة النفع، ولعلك قد خمنت أنها ممن يتسمون أيضًا بالتسامح المنخفض (والمشار إليه بضيق المسافة بين العينين)؛ حيث إنها تعتقد أن الناس سيكرهونها حتمًا إذا لم تفعل كل شىء فى الوقت المحدد، وتظن أن الناس عندما ينتقدونها إنما يعنون أنها فاشلة تمامًا ولا تصلح لفعل شىء، وأنه لا أحد يحبها بل إنها قد تتضايق كثيرًا من التعليقات السلبية

الصغيرة وتخرجها عن سياقها وتحملها الكثير من المعانى، وبعد فترة تشرع فى تصديق هذه التعليقات، ويرجع ذلك إلى اتسامها بالتسامح المنخفض الذى يجعلها تركز على هذه الأمور السلبية العارضة، وتضخم من حجمها حتى تصبح المشكلة فى نظرها أكبر بكثير منها فى الحقيقة، وإذا كان هذا هو حالك، فحاول ألا تأخذ الأمور بصفة شخصية إلى هذا الحد، وتخلص من كل ما من شأنه أن يوتر العلاقة بينك وبين الآخرين، وكن مستعدًا للتحدث عما بدر منهم وأدى إلى جرح مشاعرك، وافتح قلبك للاستماع والإصغاء إلى ردود فعل الآخرين.

ذكر لى أحد عملائى ويدعى " جون " أنه عادة ما يأخذ النقد الموجه إليه بصفة شخصية، وأن النقد يعرضه للعديد من الأزمات والأمراض، ويذكر أن أغلب النقد الذى يوجه إلى " جون " يتعلق بحبه للكتابة، الأمر الذى لطالما مثل حاجزًا كبيرًا بالنسبة له عندما كان طفلاً صغيرًا، فعندما كان والداه يتشاجران مع بعضهما البعض، كان يهرب إلى حجرته ويعكف على كتابة القصص؛ وكان كل من والديه ومعلميه ينتقدون كتاباته بشدة ظنًا منهم أن ذلك مضيعة للوقت، وستسعد كثيرًا إذا علمت أن كل هذه الضغوط لم تثنه عن تحقيق حلمه، فما هى إلاً سنوات قليلة حتى أصبح كاتبًا ناجحًا جدًا، وإذا كنت تعرف طفلاً أو حتى شخصًا بالغًا يهتم بالكتابة، فاحرص على مساندته بتشجيعك المستمر له فمن يدرى؟ قد يصبح كاتبًا كبيرًا أو صحفيًا ناجحًا فى يوم من الأيام.

وهذا ما حدث مع الكاتب الشهير " جيوفرى تومبسون " ـ مؤلف *The Great Escape* الذى لطالما حلم أن يكون كاتبًا، وعندما كان طفلاً، لم يتلق أى دعم أو تشجيع من المحيطين به لتحقيق هذا الحلم الذى لم يتحول إلى حقيقة إلا مؤخرًا، والآن، أصبح واحدًا من أشهر الكتاب وقام بتأليف العديد من الكتب، بالإضافة إلى عمله كمستشار لعدد كبير من مخرجى الأفلام السينمائية.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

يمكن أن يعمل هؤلاء الأشخاص مصممى أو عارضى أزياء أو بائعين فى محلات الملابس أو مستشارين فى الألوان أو متخصصين فى علم الجمال.

المشاهير ممن يأخذون الأمور بصفة شخصية

" ليوناردو دى كابريو "، و " إليزابيث هيرلى "، و " جينيفر أنيستون "، و " براد بيت ".



موضع الشارب طويل

شخصية مرحة

تحدد هذه السمة من طول المسافة من قمة الشفة العليا إلى قاعدة الأنف، وعلى العكس تمامًا من الأشخاص الذين يأخذون الأمور بصفة شخصية، نجد أن الأشخاص ذوى الشخصية المرحة يتقبلون النقد بصدر رحب ولا يتوقفون عنده كثيرًا، ومثل هؤلاء الأشخاص لا يبالون كثيرًا بمشاعر الآخرين. صحيح أنهم يتمتعون بحس فكاهى. ولكن لا شك أن هناك بعض الأشخاص الذين لا يتقبلون مزاحهم ولا تروق لهم دعاباتهم، وفى بعض الأحيان، قد يتمادون فى مزاحهم ليتحول عن غير قصد إلى تهكم وسخرية.

قد يستمتع البعض بمزاحهم. ولكن فى الوقت نفسه قد ينزعج آخرون ويتأثرون تأثرًا سلبيًا للغاية، خاصةً إذا كانت ملاحظاتهم تنطوى على التهكم والسخرية. وعلى هذا، فإن هذه السمة سلاح ذو حدين وتعتبر تحديًا كبيرًا لمن يتصفون بها؛ لأنها قد تعصف بعلاقاتهم من الآخرين إذا خرجت عن السيطرة وأسيئ استخدامها. وهذا ما حدث مع أحد الرجال عندما زار والديه بعد انقطاعه عنهما لبعض الوقت. فبادر أحدهما بإبداء

ملاحظات ساخرة على ظهوره مرة أخرى وزيارته لهما، ولم تتوقف هذه العبارات الساخرة طول فترة بقائه معهما لدرجة أنه فكر جديًا في الرحيل عنهما، وإذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة، فانتبه أكثر إلى تأثير ذلك على الآخرين، خاصة الأشخاص ذوى الشعر الناعم (الذين يتسمون بالحساسية المفرطة) وقصر موضع الشارب (الذين يأخذون الأشياء بصفة شخصية)؛ لأن سخريتك من هؤلاء الأشخاص قد تحطم معنوياتهم وتؤذى مشاعرهم.

كان هذا حال أحد الأشخاص في عائلتي ممن يتسمون بهذه السمة، ومددت يدى إليه لأصافحه، ولكنه أبقى يديه إلى جانبه، فقلت له: " ما الخطب ــ يمكنك أن تصافحنى " . فأجابنى بلهجة ساخرة قائلاً : " لا يمكننى أن ألمس يدك أبدًا". فرددت عليه بنبرة هادئة: " أنا متأكدة أنك لم تقصد إهانتى أو حتى إحراجى، ولكن ينبغى لك أن تنتبه لأن بعض الأشخاص قد يتأذى من مثل هذه الملاحظة، ولهذا، يتعين عليك أن تكون أكثر مراعاةً لمشاعر الآخرين "، وفى وقت لاحق من الأسبوع نفسه، جاءنى وأخذ يمتدحنى ويطرى على كثيرًا، فأدركت على الفور أنه يحاول الاعتذار عما بدر منه وقتها. فإذا وجه إليك أحدهم كلامًا لاذعًا يجرح مشاعرك، فلا تلق له بالاً، وتخلص منه حتى يمر الموقف بسلام بدلاً من أن تتصاعد حدة الكلام بينكما، وتتحول إلى مباراة من الصياح.

وجدير بالذكر أن الأشخاص الذين يتسمون بروح الدعابة يصبحون أكثر تهكمًا وسخرية مع أفراد أسرهم. فلقد أخبرنى أحد الأزواج بأنه هدف دائم لسخرية زوجته التى لم تكن تجد فى ذلك أية غضاضة فى نفسها. إذًا لماذا كان يبالغ فى رد فعله على تعليقاتها الساخرة؟ يرجع ذلك فى الحقيقة إلى كونها من ذوات الشعر المجعد (بما يشير إلى تمتعها بقدر منخفض من الحساسية) فضلاً عن اتسامها بروح الدعابة. ولذلك لم تكن تدرك عواقب هذه التعليقات بسرعة؛ لذا حاول زوجها مرارًا أن يوضح لها كيف تعرضه تعليقاتها للحرج أمام الناس. فما كان منها إلا أن أجابته قائلة: " ولكنها لا تحرجنى ".

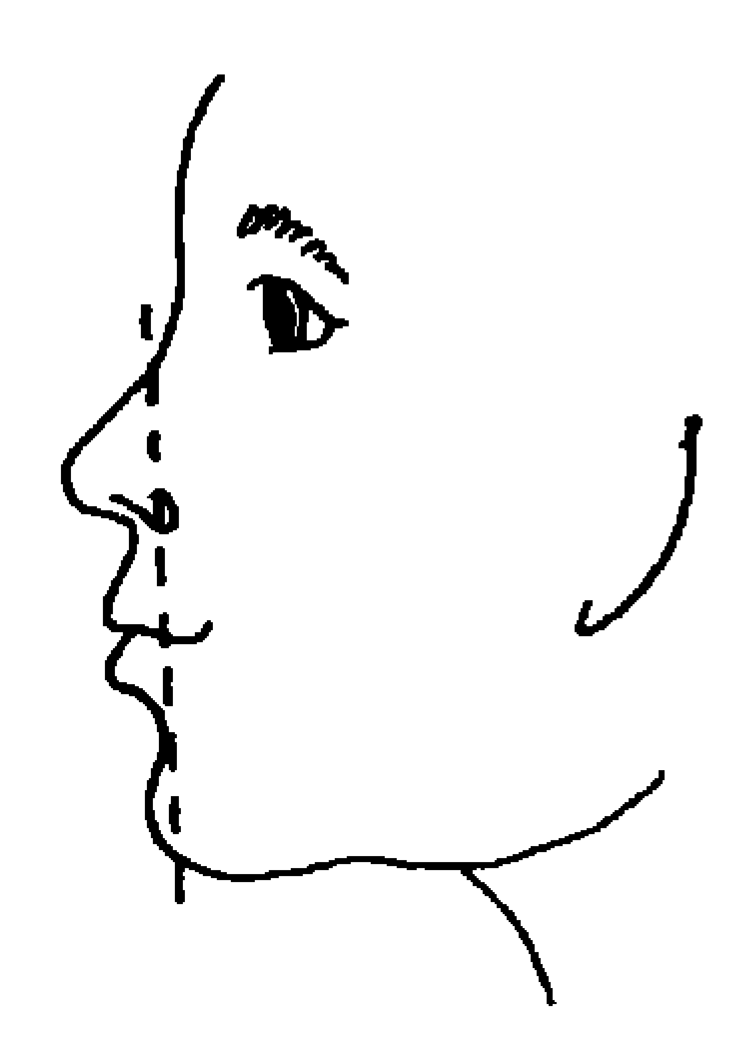
وفيما يتعلق بالعمل، يهتم هؤلاء الأشخاص بإنجاز المهام المنوطة بهم أكثر من اهتمامهم بمظهرهم فى العمل، وعندما يرتدون ملابسهم قبل الخروج إلى العمل فى الصباح، تجدهم يفضلون الملابس التى تشعرهم بالراحة دون الالتفات إلى كونها أنيقة أم لا، كما أنهم لا يهتمون بالاتجاهات السائدة فى الملابس والأزياء، ومثل هؤلاء الأشخاص هم العملاء المفضلون لدى أصحاب محلات الأزياء، لأنهم لا يرهقونهم كثيرًا فى الشراء، ويذكر أنهم ينهمكون جدًا فى الأعمال التى يقومون بها بحيث يكون مظهرهم الخارجى آخر شيء يفكرون فيه.

فى المرة القادمة التى تذهب فيها لشراء بعض الملابس، اصطحب معك أحد هؤلاء الأشخاص، فهذا من شأنه أن يوفر لك الكثير من الوقت والجهد على المدى الطويل، علاوةً على ذلك، ستدرك حينها أنك ستبدو دائمًا بمظهر حسن دون الاضطرار إلى العمل على ذلك، هذا بالإضافة إلى أن اصطحاب أحد الأشخاص ليساعدك عند الشراء يجعل التسوق عملية ممتعة بدلاً من كونها أحد الأمور التى يتعين عليك القيام بها، ويمكن أن تتغير هذه البساطة التى تتسم بها عملية التسوق إذا كان الشخص يتسم برقة الجلد فوق الوجه؛ ولكن على الرغم من حرص هؤلاء الأشخاص على ارتداء الملابس الأنيقة، فإن هذه الرغبة لا تستحوذ عليهم بشكل كامل بحيث يصبحون أناسًا تافهين.

المشاهير ممن يتسمون بالشخصية المرحة وروح الدعابة

" ديفيد ليترمان "، و " جورج بيرنز "، و " ويليام هاجو "، و " جورج دبليو. بوش "، و " كولين باول ".

سمة التهور



الشفتان ناتئتان

الشخص متهور فى أقواله وأفعاله

يمكن التعرف على تسرع الشخص واتسامه بالتهور إذا نظرنا إلى قطاع جانبى لوجهه، ولاحظنا مدى نتوء الشفتين عن قصبة الأنف بالقرب من مركز الحاجبين؛ لذا خذ قلمًا وارسم خطًا بمحاذاة قصبة الأنف مع مراعاة أن يكون الرأس مستويا. وعندما تنظر إلى صورة الوجه، هل تلاحظ نتوء الشفتين أم أنهما تتقلصان للخلف؟ إذا كانتا ناتئتين، فهذا يعنى أن الشخص يتسم بقدر كبير من التهور، ومثل هؤلاء الأشخاص يتسرعون فى أفعالهم وأقوالهم دون تمعن. الأمر الذى قد يجعلهم يشعرون بالندم بعد ذلك؛ حيث إنهم يتصرفون دون تفكر فى ماهية تصرفاتهم أو النتائج المترتبة عليها. مما يجر عليهم الكثير من المتاعب فى أغلب الأحيان.

ويعمد الأشخاص المتهورون إلى مقاطعة الآخرين فى أثناء حديثهم، وقد يقومون ببعض التصرفات على نحو غير متوقع، كما أنهم غالبًا ما يتحدثون دون تدبر فى تأثير الكلمات التى يتفوهون بها للآخرين. وفى بعض الأحيان. يعتبرهم الناس أشخاصًا طائشين يثورون لأتفه الأسباب، ويأتون العديد من التصرفات غير المحسوبة. هذا فضلاً عن تهورهم فى إنفاق المال دون حساب، وينبغى لهؤلاء الأشخاص أن يسالوا أنفسهم أولاً

إذا كانوا يريدون حقًا شراء السلعة التى يقدمون على شرائها، أو استثمار أموالهم فى البورصة. وتعتبر هذه السمة، بالإضافة إلى سمة التفكير الموضوعى، من أهم السمات الواجب توافرها فى الأشخاص الذين تتطلب أعمالهم التحلى بسرعة رد الفعل بشكل أساسى.

كما يتسم هؤلاء الأشخاص بإقبالهم على الحياة، وتمتعهم بقدر كبير من الحماسة. فإذا حاولت أن تحذرهم. فإنهم لا يتقبلون نصحك لهم، بل ويستاءون منه. وإذا لم يجارهم أصدقاؤهم فى تهورهم واندفاعهم، فإنهم يتهمونهم بالجبن.

أما الأشخاص ذوو التهور المنخفض، على الجانب الآخر، فإنهم يعمدون إلى التمهل، وإمعان النظر قبل الإقدام على أى تصرف، فهم يميلون إلى التروى وعدم التسرع فى اتخاذ القرارات الطائشة غير المحسوبة. وإذا اقترنت هذه السمة مع سمة التفكير التتابعى، فإن هؤلاء الأشخاص يستغرقون وقتًا طويلاً قبل الإقدام على عملية شراء كبيرة، ولهذا لا تحاول أن تدفعهم على التعجل فى إتمام الشراء. وامنحهم فسحة من الوقت حتى يتأنوا فى اتخاذ قراراتهم.

وإذا كنت ممن يتسمون بقدر كبير من التهور والاندفاع، فيجدر بك إمعان النظر والتفكير مليًا قبل كل خطوة تخطوها، وإلا ندمت على أفعالك والقرارات التى اتخذتها دون تدبر. ويتعين عليك أيضًا أن تدرب نفسك على عدم مقاطعة الآخرين فى أثناء حديثهم والإصغاء لما يقولونه لك، والسماح لهم بإكمال تعليقاتهم أو استجاباتهم. ويمكنك فى سبيل ذلك أن تتمهل حتى تنتهى من العد حتى الرقم عشرة قبل أن تقول أى شىء، واحتفظ ببعض أفكارك وخواطرك بداخلك دون الإفصاح عنها.

أما إذا كنت ممن يميلون إلى التفكير مليًا. وتفتقد إلى الاندفاع بشكل كامل. فجرب أن تتصرف بطريقة عفوية وتلقائية فى إحدى المرات ثم انظر كيف تشعر بعد ذلك.

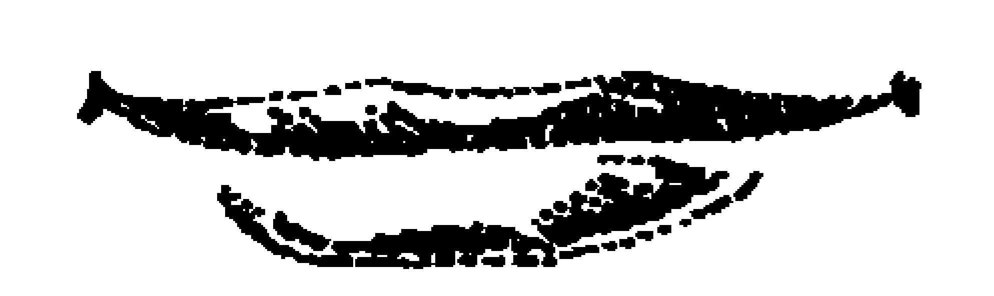
الوظائف التى تناسب هذه السمة

يمكن أن يعمل الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من التهور والاندفاع فـى واحـدة مـن الوظـائف التاليـة : الطـب، ومكافحـة الحرائـق، والخطابـة، والعمـل فـى الإذاعـة والتليفزيـون، والبيـع فـى المـزادات العلنية. والترجمة الفورية، ومجال المبيعات.

المشاهير ممن يتسمون بالتهور والاندفاع

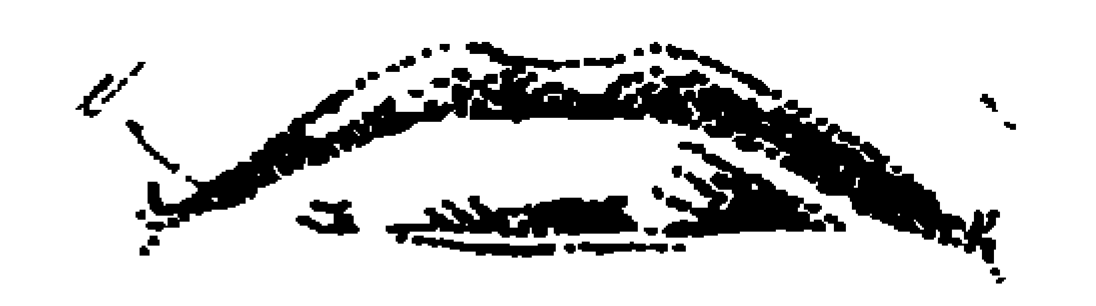
" تونى بلير "، و " بيل جيتس "، ولاعبتا التنس الشهيرتان الشقيقتان " سيرينا، و " فينوس ويليامز ".

التفاؤل / التشاؤم



الفم منحن لأسفل

الشخص متشائم



الفم مقلوب لأعلى

الشخص متفائل

يمكن تحديد سمة التشاؤم من خلال ملاحظة انحناء زوايتى الفم الخارجتين إلى أسفل، وهذه سمة أخرى تتأثر بالبيئة والظروف المعيشية التى ينشأ فيها الشخص؛ أى أنها تتطور مع مرور الوقت حيث تأخذ عضلات الفم فى الانحناء باستمرار لأسفل من ناحية جانبى الفم، وعادةً ما تعكس هذه السمة الهواجس الداخلية السلبية التى تدور فى رأس الشخص المتشائم، وتشيع هذه السمة فى الأشخاص البالغين حيث تكون أعباء الحياة مرسومة على قسمات وجوههم، ولذلك يكثر ملاحظتها فى كبار السن.

تقابلت ذات مرة مع إحدى سيدات الأعمال كان فمها منحنيًا لأسفل من جانب واحد فقط، وكان عملها يسير بشكل جيد؛ ولكنها كانت تخشى عدم الوفاء بالطلبيات المطلوبة منها، أما إذا لم يطلب منها أية طلبيات، فإنها تظن أن ذلك قد يكون مؤشرًا على فشل عملها على الرغم من أنه كان ناجحًا جدًا؛ حيث إن حالها كمن يرى الشمس المشرقة بينما يرتعد خوفًا من هبوب العواصف التى لا وجود لها إلا فى عقله هو فقط.

لا يرى الأشخاص المتشائمون إلا الجانب المظلم من الحياة وقلما يشعرون بالرضا والسعادة، وعادة ما يصبون تركيزهم وأفكارهم على جوانب

القصور، أو تجدهم يتوقعون السيناريو الأسوأ لكل شيء، ومع ذلك، يمكن تغيير هؤلاء الأشخاص إذا خضعوا لبعض التدريب.

إذا كنت من المتشائمين، فاسأل نفسك كيف يكون حالك إذا كنت محاطًا بأشخاص لا يفكرون إلا فيما هو سلبي، كيف يكون شعورك حينها؟ هل فعلاً تحرص على ملازمة مثل هؤلاء الأشخاص؟ وبماذا تنصحهم؟ وما هي الخطوات التي يمكنك اتباعها الآن لتنظر إلى الجانب الأكثر إيجابية في الحياة؟ في المرة التالية التي تعاودك فيها الهواجس السلبية، أغمض عينيك، وتخلص من هذه الأفكار بكل بساطة، أما إذا أتتك هذه الأفكار وأنت تقود سيارتك، فلا تتماد فيها ونحها جانبًا، واعلم أنك ستتمكن من النجاح في ذلك بمجرد ممارسة بعض الأساليب التي تعينك في ذلك.

ولا يكفي أن تدع الأفكار السلبية تمر وتتخلص منها هكذا بكل بساطة، فالعقل يكره أن يكون خاليًا؛ وإنما لابد من تعلم كيفية استبدال هذا الفراغ بالأفكار الإيجابية وإلا نكص على عقبيه وامتلأ مرة أخرى بالأفكار السلبية.

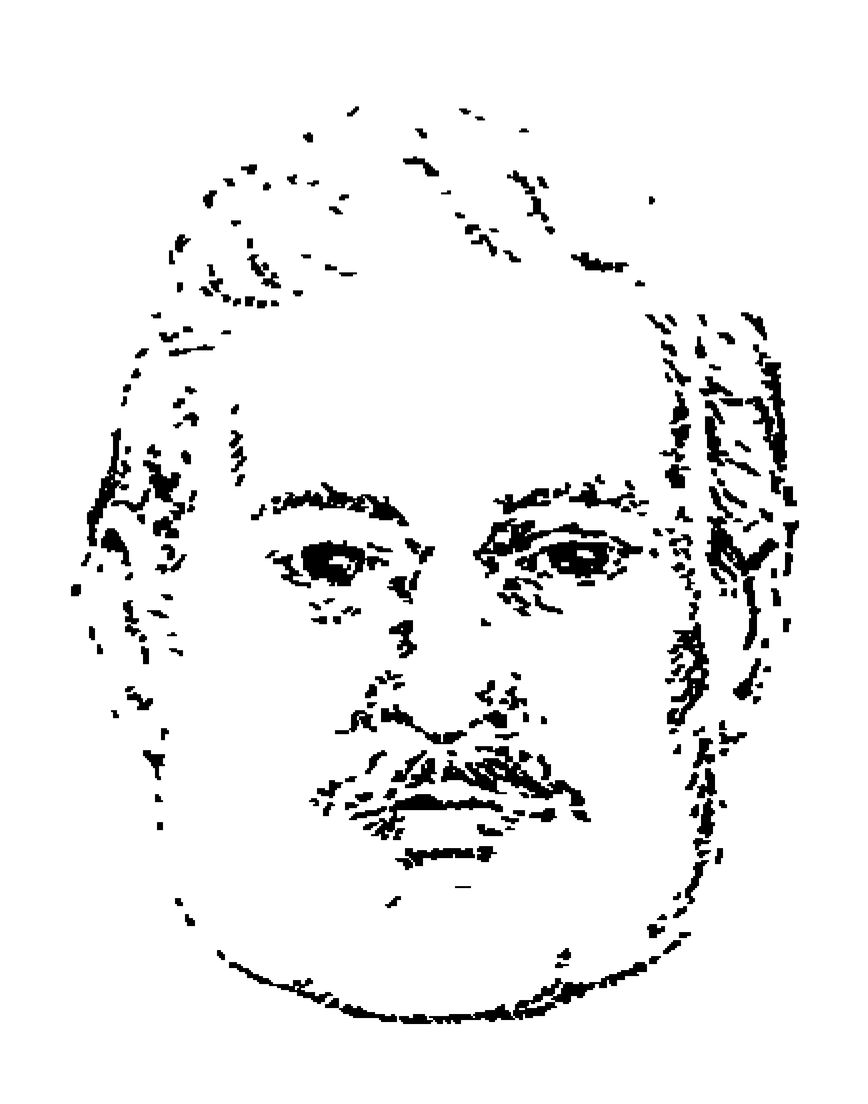
وإذا اقترنت سمتا التشاؤم والنقد المرتفع في شخص واحد، فإن هذا الشخص يمكن أن يقسو جدًا على نفسه، مما يضر به وبالآخرين معه، أما إذا اقترنت بسمة التوازن الرجعي (والمشار إليها ببروز الرأس خلف الأذن)، فإن مثل هذا الشخص يعمد إلى استحضار الأمور السلبية التي حدثت له في الماضي مرارًا وتكرارًا، وهذا، بالطبع، يسهم في زيادة التشاؤم وتعزيز المواقف السلبية الموجودة أصلاً، فتراهم يرددون : " لطالما كان الأمر كذلك، وسيستمر كذلك إلى الأبد ".

الأطفال

لا نلاحظ هذه السمة في الأطفال؛ حيث إنهم عادةً ما يتسمون بالتفاؤل بطبيعتهم.

الفصل التاسع : الفك

الشخصية المحبة للسلطة



فك عريض

الشخص يحب السلطة

كلما زاد عرض الفك، زاد معه حب الشخص للسلطة وتعلقه بها ويتجلى ذلك فى مظهره ونبرة صوته، ويمكن ملاحظة هذه السمة بصورة واضحة فى مرشحة الرئاسة الأمريكية " هيلارى كلينتون " التى تتمتع أيضًا بوجه عريض جدًا (وهو ما يشير إلى تمتعها بثقة عالية بالنفس)، مما يزيد من شخصيتها الحازمة المتعلقة بالسلطة، وهذا بخلاف الشخص ذى الفك الدقيق الذى يكون أقل تعلقًا بالسلطة، كما هو الحال فى الرئيس الأمريكى " جورج دبليو . بوش "، الذى يبدو أقل حزمًا مقارنة بالرئيس السابق " بيل كلينتون " و " كولين باول " و " تونى بلير "، فنجده لا يبدو واثقًا بنفسه فيما يفعل.

ومن خصائص الفك العريض أنه يحدث رنينًا فى الصوت مما يضفى على الشخص قوةً وهيبةً، ولذلك، يتسم الأشخاص الذين يتعلقون بالسلطة بشكل كبير بميلهم الفطرى إلى شغل المناصب العليا، ولا يقبلون الجلوس

فى المقاعد الخلفية والتراجع عن تحمل المسئولية، خاصةً عندما يتردد الآخرون، وعندما يرى هؤلاء الأشخاص أن تصرفات الآخرين تتسم بالارتباك والتردد، فإنهم يعتقدون أنهم لا يحاولون بجد ولا يبذلون قصارى جهدهم، وفى بعض الأحيان، يتشبث هؤلاء الأشخاص بآرائهم ويرون أنهم على صواب دائمًا.

وعندما يدخل أحد هؤلاء الأشخاص إلى الحجرة، فإنه لا يكون بحاجة إلى التلفظ ولو بكلمة واحدة؛ حيث إنهم يتمتعون بحضور قوى ومظهر مفعم بالهيبة، ويزيد من مظاهر السلطة هذه كون الشخص ذا وجه عريض، وحينئذ، قد يثير هؤلاء الأشخاص الخوف والرعب فيمن يتعاملون معهم، وقد يكون ذلك محبذًا فى بعض الأوقات عندما تكون هناك حاجة إلى القيادة الحازمة؛ حيث إنهم قادرون على فرض احترامهم على الآخرين والتحدث بنبرة صارمة، فضلاً عن حبهم لتحمل المسئولية، وإذا شعر هؤلاء الأشخاص بالتهديد، فإنهم يصابون بالتوتر ويتحدثون بصوت مرتفع، خاصةً إذا كانوا أيضًا من ذوى الشعر المجعد، ولكن يجدر بهؤلاء الأشخاص أن يدربوا أنفسهم على التحدث بصوت منخفض ونبرة أكثر هدوءاً.

ويتعين على النساء اللاتى يتسمن بهذه السمة أن يتجنبن استخدام الألوان القوية مثل اللون النيلى والأسود والأزرق والأحمر الفاتح عندما يلتقين بزميلاتهن فى العمل أو رؤساء الأقسام، فقد كانت "شيريل" تشغل منصب رئيسة أحد الأقسام، وكانت غالبًا ما ترتدى ألوانًا قويةً عند حضور اجتماعات القسم، الأمر الذى كان يرهب الموظفين الذين يقومون بنقل التقارير إليها، مما يجعلهم يؤثرون الصمت طوال الاجتماع بدلاً من الإفصاح عن مطالبهم وآرائهم، وبمجرد أن نصحها البعض بارتداء الملابس ذات الألوان الهادئة وعملت بها بالفعل، بث ذلك الارتياح فى نفوس جميع المحيطين بها، وأدى إلى تحقيق المزيد من الإنجازات فى العمل. ونتيجة لذلك، لم يعد المتعاملون معها يشعرون بالتهديد أو الخوف من التعامل معها.

إذا كنت تعمل مع أشخاص يحملون هذه السمة، فلا تخضع لهم لمجرد أن مظهرهم يوحى بالهيبة والسلطة، لا سيما إذا لم يكونوا يشغلون بالفعل منصبًا قياديًا أو يرأسونك فى العمل، واعلم أن هذا هو أسلوبهم المعتاد للتعبير عن أنفسهم وطريقتهم الطبيعية فى التعامل مع الآخرين، وإذا كنت أنت نفسك ممن يتسمون بهذه السمة، فيجدر بك احتواء الآخرين ممن يفتقدون هذه السمة، أو لا يحملون إلا قدراً ضئيلاً منها، ويتعين عليك فى الوقت نفسه أن تنتبه للطريقة التى تتواصل بها معهم، كأن ترقق من صوتك ولا تعمد إلى ممارسة المزيد من الضغط عليهم؛ لذا فكر فى طريقة ما تمكنك من التعامل معهم بأسلوب ألطف، فهذا من شأنه أن يؤدى إلى الكثير من النتائج الإيجابية، وإذا لم يكن هناك بد من الظهور بمظهر قوى، ووجدت أن هذه السمة تطغى عليك، فحاول ألا تستخدمها إلا إذا اقتضت الحاجة ذلك فقط مع مراعاة الكف عنها والعزوف عن استخدامها فى الوقت المناسب، وذلك لأن الإفراط فى استخدام هذه السمة يجعل الناس يحجمون عن التعامل معك وينأون عنك، الأمر الذى قد يوغل صدورهم ضدك، فيكنون لك مشاعر البغض والكراهية ويعملون ضدك فى الوقت الذى تكون فيه أحوج ما تكون إلى دعم الآخرين لك.

أما الأشخاص ذوو الفك الدقيق، على الجانب الآخر، فإنهم لا يتمتعون بقدر كبير من الحزم. وإذا كانوا يتسمون كذلك بالتنافسية الشديدة والقوة والنشاط وحب التقدم، فإن هذا النوع من الطاقة يتحول إلى طاقة عدوانية أكثر منها سلطوية.

إذا كنت من ذوى الفك الدقيق (ميول سلطوية أقل) والشعر الناعم، فيجدر بك التحدث بنبرة أكثر قوة وحزمًا، خاصةً إذا كنت تتعامل مع أشخاص يتمتعون بوجه وفك عريضين، ويمكنك فى سبيل ذلك أن ترتدى ألوانًا داكنة ولكن متعادلة مثل اللون النيلى والأسود والأخضر؛ حيث إن هذه الألوان الرسمية ستعمل على تقوية شخصيتك وصقل أفعالك وأقوالك، ويمكنك كذلك أن تفخم من صوتك، وتتحدث بصوت أقوى فى المواقف التى تتطلب منك قدرًا أكبر من الحزم والشدة، كما يتعين عليك أن تبدى

قدرًا من الحزم والصرامة عند التعامل مع الأشخاص الذين يتسمون بالقوة والحزم حتى توحى إليهم بأنك على قدر المسئولية.

أثر هذه السمة على العلاقة الزوجية

إذا كنت ممن يعمدون إلى الإفراط فى السلوك العدوانى فى حياتك الزوجية، فاعلم أن ذلك قد يؤثر سلبًا على الطرف الآخر، ومن ثم ينبغى عليك إتاحة الفرصة له وتذليل كل العقبات حتى يتحدث عن نفسه ويفصح عن مكنون صدره تمامًا كما نفعل، وإذا وجدت أن أطفالك يتسمون بالعدوانية، فيجدر بك تحذيرهم إلى مدى خطورة ذلك الأمر عليهم، وأن تصرفاتهم العدوانية قد تنقلب ضدهم وتسبب لهم الكثير من المعاناة.

المشاهير ممن يتمتعون بقدر منخفض من الحزم

" جورج دبليو. بوش "، و " توم هانكس "، و " جينيفر أنيستون ".

المشاهير ممن يتمتعون بقدر مرتفع من الحزم

" هيلارى كلينتون "، و " جون واين "، و " تيد كينيدى "، و " شيرى بلير ".



ذقن مدبب

الشخص عنيد جدًا

يعمد الأشخاص ذوو الذقن الذى يأخذ شكل الوتد (أوما يعرف بالـذقن المدبب أو المستدق) إلى المعارضة والمقاومة التلقائية عنـدما يملـى علـيهم مـا يتعين عليهم فعله، فتجدهم يرفـضون بـشدة ويقولـون كلمـة " لا " بـشكل تلقائى كلما شـعروا بـأن الآخـرين يمارسـون علـيهم أى شـكل مـن أشـكال الضغط، وكلما مارست الـضغط علـى مثـل هـؤلاء الأشـخاص، زاد عنـادهم وإصرارهم على الرفض، وتجدر الإشارة إلى أن العمل مع الأشـخاص الـذين يحملون هذه الـسمة يجعلـك تـشعر وكأنـك تنحـت فـى الـصخر مـن فـرط المجهود الذى تبذله معهـم لـدفعهم إلى الإذعـان لمتطلبـات العمـل، حيـث إنهم أناس عنيدون جدًا، ومع ذلك، يمكن إقنـاعهم بـسهولة إذا أوضـحت لهم السبب فى أنك تريدهم أن يقوموا بما تطلبـه مـنهم؛ حيـث إن إيـضاح الأمور أفضل كثيرًا من مجرد الضغط عليهم.

أذكر أن إحدى عميلاتى وتدعى " كارين " كانت تتظاهر بالتعـاون فـى تنفيذ ما يطلب منها من الناحية الـشكلية، فـى حـين أنهـا كانـت تتـذكر كثيرًا، وتـسعى فـى قـرارة نفـسها إلى عرقلـة العمـل، ورفـض الإذعـان إلى

الأوامر الموجهة إليها، وكما هو الحال فى الأشخاص الذين يتسمون بالعناد والمعارضة التلقائية، كانت " كارين " تزداد عنادًا ومقاومة وإصرارًا على الرفض كلما زاد الضغط عليها، وعادةً ما ينفجر الشخص العنيد ويجاهر بمعارضته فى الوقت ذاته الذى يبدو فيه أن كل شىء على ما يرام، وقد وجدت " كارين " أن أفضل وسيلة للتخلص من ضغوط العمل واستعادة توازنها طوال اليوم تكمن فى ممارسة السير أو رياضة اليوجا والتاى تشى، وقد ذكرت " كارين " أنها قد تتحطم نفسيًا وعاطفيًا إذا لم تتمكن من ممارسة مثل هذه الأنشطة.

ومن الناحية الشكلية، يبدو الأشخاص الذين يميلون إلى المقاومة والمعارضة التلقائية وكأنهم أناس قادرون على مواجهة المشاكل والتعامل معها أفضل من معظم المحيطين بهم، والحقيقة أنهم يخفون بعض الأمور بداخلهم ولا يفصحون عنها عندما يتعاملون مع الموقف، وقد تظهر هذه الأمور أخيرًا فى صورة الإصابة بالقرحة أو الحصباء، أو تظهر على الوجه فى صورة طفح جلدى، ويمكن ملاحظة هذا الضغط الذى يتعرضون له منذ وقت طويل فى العين؛ فإذا شوهد بياض العين خلف إحدى حدقتى العين، فهذا مؤشر على المراحل الأولى من الضغط، أما إذا شوهد بياض العين خلف الحدقتين فى كلتا العينين، فمعنى ذلك أن الشخص يتعرض للضغط منذ فترة طويلة، وإذا كنت تعمل فى مجال تطوير الذات، ولاحظت هذه العلامات فى عملائك، فينبغى عليك أولاً أن تعالج الضغط أو تقترح عليهم أن يطلبوا مساعدة من يثقون بهم لإيجاد المخرج المناسب للمشاكل والعقبات التى يواجهونها فى حياتهم، وإلا زادت هذه الضغوط وزادت معها المضاعفات الناجمة عنها.

إذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة، فبدلاً من معارضة كل شىء بشكل تلقائى، حاول أن تناقش الأمر مع من يطلب منك القيام بهذه الأشياء أو تمعن التفكير فيها لعلك تقتنع بجدواها، كأن تقول له، " آمل أن تسمح لى بالرجوع إليك فى هذا الأمر " ،أو " اعدل بالتفكير فيه مليًا ": فهذا من شأنه أن يمنع مشاعر الإحباط التى يشعر بها الأشخاص الذين يتعاملون معك، ويبقى على التفاعل والتواصل بينكم؛ لذا اسأل نفسك ماذا يعود

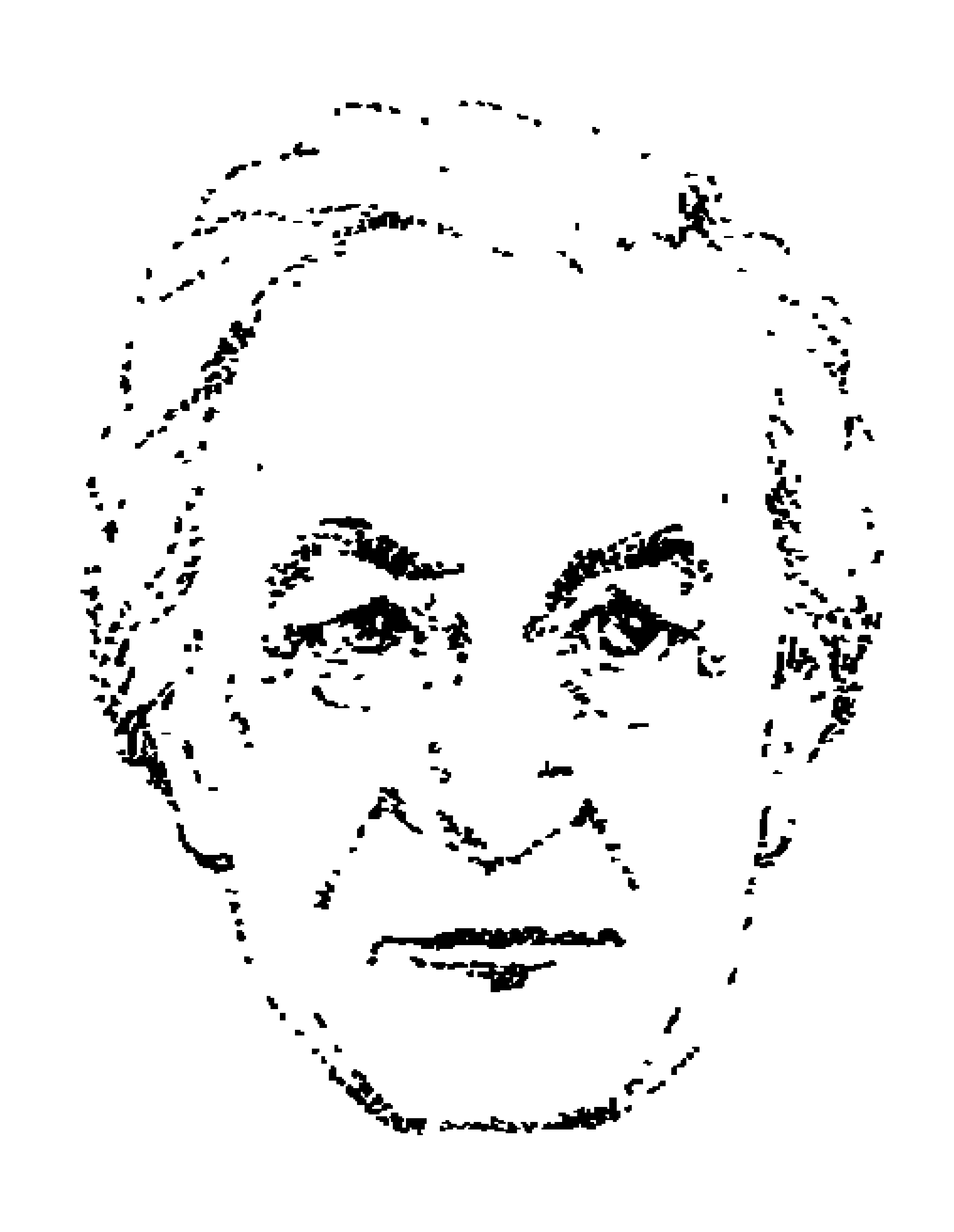
عليك من العناد غير المبرر، ثم ما هو الشيء الذى تعارضه وتقاومه بهذا الشكل ؟ هل أنت على حق، وهل تستند مقاومتك على أسس ومبادئ فعلية أم أن الأمر يتعلق برمته بالمشاعر ؟ إذا وجدت نفسك تتعرض لمثل هذه الضغوط، ففكر فى أى شىء يمكنك القيام به الآن للتخلص من التوتر، كأن تمارس السير على الشاطئ أو بالقرب من مجرى ماء، أو تستمع إلى مقطوعة موسيقية هادئة، أو أى نشاط آخر يساعدك على الاسترخاء والشعور بالراحة.

الأطفال

إذا كان أطفالك يتسمون بالعناد، فاحرص على توضيح الأسباب والمبررات التى تجعلك تطلب منهم القيام بشىء معين بدلاً من أن تكتفى بالقول لهم: " عليكم القيام بذلك فحسب ". فعندما توضح للأطفال، والبالغين كذلك، الأسباب التى تلهب حماستهم وتحفزهم على القيام بالمهام المنوطة بهم، فإنهم سيلتفون حولك وينفذون ما تطلبه منهم على الفور.

المشاهير ممن يتسمون بالمعارضة التلقائية

" وينستون تشيرشيل "، و " أوبرا وينفرى "، و"ميل جيبسون ".



ذقن مربع

الشخص مولع بالجدال

يشير الذقن المربع إلى سمة المشاكسة وحب الجدال والخصام، وخير مثال على الأشخاص من هذا النوع " ديفيد ليترمان " و " جون ميجور " و " ديباك تشوبرا "، وكلهم من ذوى الذقن المربع، ويذكر أن الأشخاص الذين يحملون هذه السمة يولعون بالمشاركة فى المناقشات الغنية بالمادة الفكرية؛ ولكنهم يتعصبون جدًا لآرائهم، ويناضلون من أجل ما يؤمنون به، سواء كان الأمر يتعلق بقضية معينة يناصرونها أو العدالة الاجتماعية، وهؤلاء هم الأشخاص الذين لا يستسلمون أبدًا، وذلك لتمتعهم بالعزيمة والإصرار والروح القتالية. وَيُعْرَفُ عنهم أداؤهم الرائع فى المناقشات وجهود الوساطة، كما أنهم يتمتعون بقدرة كبيرة على عرض جانبى الموقف.

وتتجلى سمة المشاكسة فى الاستجابات الفعلية والقولية التى يقوم بها الشخص كرد فعل فورى على المواقف التى يمر بها، فلقد حضرت أنا وأحد زملائى إحدى جلسات المحكمة المحلية فى إنجلترا، ثم قررنا المغادرة بعدما استمعنا إلى العديد من القضايا التى تم طرحها فى ذلك

اليوم، ولم نكد نخرج من قاعة المحكمة، حتى تبعتنا سيدة من الشرطة النسائية لتعرف سبب حضورنا إلى المحكمة، فما كان من زميلي المشاكس إلا أن اندفع نحوها، وتحدث إليها بلهجة حادة مفعمة بالثقة قائلاً: " كمواطنين إنجليزيين يحق لنا أن نأتي إلى هنا متى نشاء "، وكان رد فعله مبالغًا فيه إلى حد كبير؛ حيث كان أعنف وأقوى مما هو مطلوب أو مناسب، ولقد تحدثت مع صديقي عن هذا الأمر، وبمرور الوقت أصبح قادرًا على السيطرة على استجابته التلقائية، ويذكر أن تعديل السمات السلوكية لا يتم بين عشية وضحاها؛ وإنما لابد أن تصاحبه رغبة صادقة وعزيمة قوية لتغيير هذا السلوك.

وثمة سلوك آخر يقوم به الأشخاص الذين يتسمون بالمشاكسة؛ حيث يبدو عليهم من الناحية الظاهرية أنهم لا يعترضون على الوضع، في حين أن ذلك قد لا يكون موقفهم من الداخل، ولذلك، قد يسحبون التزامهم ويتراجعون عن تأييدهم الذى أعلنوا عنه في وقت سابق لأن الأمور لا تسير وفقًا لما كانوا يأملون، الأمر الذى قد يحير الأشخاص الذين يعملون معهم، والذين كانوا يعتقدون أن كل شيء على ما يرام، فإذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة، فدع الآخرين يعرفون توقعاتك بدلاً من اللجوء إلى مسايرتهم لبعض الوقت.

كانت " ماريا " مستعدة دائمًا لإبداء رأيها في أي موضوع يثار، سواء طلب منها ذلك أم لا، ويرجع ذلك إلى ولعها بالاشتراك في النقاشات الدائرة والإدلاء بدلوها فيها، والمشاركة برأيها بصراحة تامة، هذا بالإضافة إلى رغبتها في إرساء الحقائق ووضع كل شيء في نصابه الصحيح، ونظرًا لأنها نشأت في أسرة تضم ستة أولاد إلى جانبها، فإن رغبتها في التعبير عن آرائها كانت مهمشة إلى حد كبير، أما الآن، وبعد أن صارت بالغةً، فإنها تحب الاجتماع مع أصدقائها وصديقاتها وطرح العديد من الموضوعات المهمة للنقاش، ولقد أخبرتني ذات مرة بأنهم اتفقوا على ألا يتفقوا، وهي الآن تعمل على التوفيق بين الأزواج ومساعدتهم على حل خلافاتهم، الأمر الذى تستمتع به كثيرًا.

وفى بعض الأحيان، يشعر الأشخاص المشاكسون برغبة جامحة فى إثارة الجدل والاختلاف على أى شىء، أو ربما يصل الأمر إلى الشجار، وإذا كان هذا حالك، فتذكر أن الشجار ليس هو الحل المناسب؛ فقد يهابك الطرف الآخر أو ينتهى الشجار بتأذى أحدكم بدنيًا، وإذا اقترنت هذه السمة بالمشاعر القوية (ويشير إليها بطول إصبع الإبهام) فى شخص واحد، فيجدر به إدراك أنه من الأهمية بمكان أن يتعلم كيفية السيطرة على هذا المزيج من السمات؛ لذا فكر فى طريقة أخرى للتعامل مع الموضع حتى لا تكون النتائج قاسية جدًا، وإذا كنت مع شخص يقوم بهذا السلوك العدوانى، فيمكنك أن تقترح عليه بطريقة هادئة أن يتحدث مع أحد المتخصصين فى هذا الشأن قبل أن يخرج عن السيطرة.

وقد ذكر لى العديد من الأشخاص الذين تحدثت معهم أنهم وجدوا أن ممارسة الجرى والملاكمة والتدرب فى صالات اللياقة البدنية (الجيم) أو الانخراط فى أى نشاط آخر يساعدهم على تفريغ الطاقة الكامنة بداخلهم قد مكنهم كثيرًا من توجيه هذه الطاقة الوجهة الصحيحة، فلقد صرح الممثل الفرنسى الشهير " جيرارد ديبارديو " فى إحدى المقابلات الشخصية أنه إن لم يكن قد امتهن التمثيل، لانتهى به الأمر فى السجن، ولا يخفى على أى منا أنه من ذوى الذقن المربع.

الأطفال

قد يسهل ملاحظة هذه السمة فى سلوك الأطفال، إن لم يكن مهمًا أى أثر فى ملامحهم الجسمانية، وإذا كان أحد الوالدين يحمل هذه السمة، فيكون هناك احتمال بأن تنتقل إلى الطفل ليتشابه سلوكه معه، فإذا لاحظت هذه السمة فى طفلك، فبادر بتوجيهه إلى ممارسة الرياضة أو أى نشاط آخر يمكنه من الاستفادة من طاقته.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

يمكن أن يعمل الأشخاص الذين يحملون هذه السمة كمحامين جنائيين أو وسطاء أو لاعبى رجبى أو ملاكمين أو مدربين فى صالات اللياقة البدنية.

المشاهير ممن يتسمون بالمشاكسة

" جون كليز " و " ديفيد ليترمان " و " جيرارد ديبارويو " و " تونى بلير ".

التماسك



الذقن الناتئ أو البارز

الشخص متماسك جدًا

تحدد درجة التماسك وفقًا لمدى بروز الذقن للأمام عند ملاحظة قطاع جانبى للوجه، فكلما زاد بروز الذقن للأمام، زاد معه تماسك الشخص، وخير مثال على ذلك " جاى لينو " الذى يتمتع بقدر كبير جدًا من التماسك، أما انحسار الذقن إلى الوراء، على الجانب الآخر، فإنه يشير إلى تمتع الشخص بقدر أقل من التماسك، فتجده يميل إلى التراجع وعدم التشبث بما يقوم به بعد فترة وجيزة.

وبمجرد أن يشارك الأشخاص المتماسكون فى مشروع معين أو ينخرطون فى علاقة ما، فإنهم يعضون عليها بالنواجذ ويتمسكون بها حتى النهاية، ويرجع ذلك إلى تمسكهم بما يقومون به، سواء كان ذلك صوابًا أم خطأً، ومن ثم، فإنهم قد يقطعون على أنفسهم العهود بالاستمرار فى علاقاتهم بالآخرين، أو فى الوظيفة التى يشتغلون بها، أو أى شىء آخر يتعهدون بالالتزام تجاهه، حتى لو كان ذلك يعارض مصالحهم الشخصية، ومن هنا، يتعين على هؤلاء الأشخاص أن يدربوا أنفسهم على التوقف

وإعادة تقييم الموقف عندما لا يتوافق مع مصالحهم الشخصية، فإما أن يوقفوا العمل فى المشروع وإما أن يغيروا الأسلوب الذى يتبعونه فيه، كما يحتاجون إلى معرفة الوقت المناسب للانسحاب بدلاً من التشبث بالاستمرار على أمل تحسن الأوضاع فى القريب العاجل.

إذا كنت ممن يتسمون بقدر كبير من التماسك والتشبث، فلا تتمسك إلاً بالأمور الصحيحة، ولكن احذر من الانزلاق معها إلى حافة الهاوية، ويجدر بك كذلك أن تحدد أهدافك جيدًا قبل الإقدام على أى مشروع أو استثمار جديد، وفيما له صلة بالأمر نفسه، يتعين عليك تحديد ما تريد أن يحدث بالفعل قبل البدء فى تناول المشكلة، وحينئذ تقرر ما إذا كنت ستستمر أم لا، ولماذا. وإذا وجدت أن ما تخطط له أو تقوم به لن يسير وفقًا لما هو مقرر على المدى البعيد، فمن الأفضل أن تتوقف عنه الآن.

وجدير بالذكر أن الأشخاص ذوى التماسك المنخفض (الذقن المنحسر إلى الداخل) لا يتشبثون بما يقومون به من أجل التشبث نفسه، ولكنهم أكثر استعدادًا للكف عما يقومون به متى تبين لهم أنه ليس مفيدًا؛ الأمر الذى يجعل العمل معهم أكثر سهولة ومرونة؛ ولكنهم مع ذلك، قد يتركون وظائفهم إذا تعرضوا لقدر كبير من الضغط.

ولا يقتصر الأمر على ترك الوظائف فقط؛ وإنما ينطبق كذلك على علاقاتهم بالآخرين، حيث إنهم قد يقطعون هذه العلاقات بعد فترة وجيزة، ويرجع ذلك إلى أن هؤلاء الأشخاص يرون أن الالتزام تجاه شىء معين يجر عليهم الكثير من الأعباء، ولذلك قد يؤثرون وينأون بأنفسهم إذا ساءت الأمور وتدهورت الأوضاع بشكل كبير.

إذا كنت ممن يتسمون بالتماسك المنخفض، فاسأل نفسك هل تتعجل فى الانسحاب دون تمعن، وماذا لو قررت التمسك بما تقوم به لوقت أطول؟ حدد أهدافك جيدًا، فهذا من شأنه أن يساعدك كثيرًا فى اجتياز الأوقات التى تلح عليك فيها فكرة الاستسلام والانسحاب، ومرد ذلك أن الأهداف ستذكرك دومًا بسبب استمرارك فى تنفيذ المهمة التى تقوم بها، فضلاً عن أنها تعطيك الدافع للتركيز، وعلى هذا، كلما عاودتك فكرة

التراجع، توقف وراجع أهدافك، فإذا وجدت أنك لا تزال في الاتجاه الصحيح، فذلك قد يدفعك إلى الاستمرار لوقت أطول.

المشاهير ممن يتسمون بالتماسك والتشبث المرتفع

سكان مقاطعة يوركشير الإنجليزية، " فانيسا ردجريف "، و " جون كليز "، و " جاى لينو ".



وجود مسافة من قاعدة الأنف إلى الذقن

الشخص لا يكل ـــ الحاجة الدائمة إلى النشاط

يمكن تحديد سمة النشاط البدنى من خلال قياس طول الوجه من قاعدة الأنف إلى الذقن مقارنةُ بطول الوجه بشكل عام، فكلما طالت هذه المنطقة، زاد نشاط الشخص وحيويته، ودائمًا ما يشعر مثل هؤلاء الأشخاص برغبة قوية فى القيام بأى نشاط حتى يشبعوا حيويتهم ونشاطهم، وعلى العكس من ذلك، كلما قصرت هذه المنطقة، عمد الشخص إلى استخدام عقله للفصل بين الأشياء وفرزها بدلاً من الاستجابة البدنية للمواقف المختلفة التى يمرون بها، ويذكر أن الأشخاص الذين يتمتعون بالنشاط البدنى يهرولون إلى الاستجابة البدنية للمواقف التى يمرون بها؛ فى حين أن الأشخاص الذين يحملون السمة المقابلة يؤثرون الجلوس والتفكير فى الموقف لبعض الوقت قبل الإقدام على أى تصرف.

ويذكر أن الأشخاص ذوى النشاط البدنى مولعون دائمًا بالحركة لتمتعهم بقدرة كبيرة على الاحتمال وطاقة لا تنتهى، ولهذا، يمكنهم مواصلة العمل والاستمرار فى الوقت الذى يكون غيرهم قد استسلم وتراجع بالفعل، ولا يقوى هؤلاء الأشخاص على الجلوس دون فعل أى شىء؛

فمجرد الاسترخاء ومشاهدة التليفزيون يمثل تحديًا كبيرًا بالنسبة لهم، لا سيما إذا كانوا أيضًا من ذوى الأرجل القصيرة (تذكر أننا أتينا على ذكر وجه مشابه لعدم الارتياح فى موضع سابق، وتحديدًا عندما تناولنا الأشخاص ذوى الأرجل القصيرة). وإذا أرادوا أن يركنوا إلى الراحة، فإن شيئًا ما بداخلهم يحثهم على النهوض وفعل أى شىء ذى قيمة، فلقد أعربت إحدى السيدات عن شعورها بالإحباط لأن زوجها لا يكل ولا يتوقف عن العمل أبدًا؛ وذلك على حساب الوقت الذى من المفترض أن يقضيه معها، وكان هذا أيضًا حال والد زوجها، ولذلك كانت هذه المشكلة تمثل واحدة من أكثر السلبيات التى تشكو منها فى حياتها.

فى المرة التالية التى تجلس فيها لمشاهدة إحدى مباريات كرة القدم أو الرجبى أو كرة القدم الأمريكية، لاحظ عدد اللاعبين الذين يتمتعون بنشاط بدنى مرتفع (طول النصف الأسفل من الوجه)، وبلاحظ أن العديد من الملاكمين والمصارعين يتمتعون بهذه السمة بالإضافة إلى الذقن المربع.

أذكر أن أحد عملائى ويدعى " مارك " - وهو ممن يجمع بين سمتى الأرجل القصيرة والنشاط البدنى - ذكر لى أنه يعيش أطول فترات حياته وكأنه حيوان محبوس فى قفص، وأن التدريب فى صالة اللياقة البدنية يخلصه من حالة الإحباط التى يعانى منها؛ حيث إنه يساعده فى التخلص من الشعور بالملل، ويمنحه المزيد من الطاقة، وقد ساعد ذلك كثيرًا فى تحسين علاقته بأفراد أسرته لأنه يجنبهم الآثار الضارة لمشاعر الإحباط التى تعتصره.

وهذه عميلة أخرى اسمها " سالى " تجمع بين سمتى التسامح المرتفع (اتساع المسافة بين العينين) والنشاط البدنى المرتفع (طول النصف الأسفل من الوجه)، وكانت " سالى " تواجه صعوبة كبيرة فى التركيز فى أثناء السنوات الأولى فى الدراسة، ولم تكن تطيق الجلوس بلا حراك لفترة طويلة فى مقعدها، الأمر الذى لا يزال يلازمها حتى يومنا هذا، وقد وجدت " سالى " أن ممارسة التمارين الرياضية يساعدها فى الخروج من هذه المشكلة؛ حيث كانت هذه التمارين تعيد إليها توازنها طوال اليوم.

أتسم أنا شخصيًا بهذه السمة، وأذكر أن زوجي أخبرني بأني بحاجة إلى صعود جبل كل يوم أو حتى جبلين، ولكي أتمكن من الجلوس ساكنة في رحلات الطيران التي تستغرق وقتًا طويلاً، أعمد إلى الاستيقاظ في وقت مبكر جدًا وأمارس رياضة المشي لبعض الوقت، كما أفضل السير على الممرات المخصصة للمشي في المطار، فهذا من شأنه أن يمنحني تمارين إضافية قبل الصعود على متن الطائرة وإذا كنت ممن يتسمون بهذه السمة، فاحرص على البقاء مستيقظًا وعدم الخلود إلى النوم وأنت على متن الطائرة؛ ويمكنك بدلاً من ذلك أن تتحرك في المنطقة المحيطة بك وأن تمد رجليك أمامك من وقت لآخر.

إذا شعرت بعدم الارتياح والضيق، فحاول أن تخرج وتمارس رياضة المشي لبعض الوقت، فهذا من شأنه أن يعينك على التركيز بصورة أفضل وزيادة كفاءتك في العمل.

تأثير هذه السمة على العلاقة الزوجية

لا يكف الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من النشاط البدني عن الحركة والقيام بالمهام المختلفة، ويحبون أن يستفيدوا من حيويتهم ونشاطهم دون توقف، ويجدون صعوبة كبيرة في الراحة والاسترخاء، ويرجع ذلك إلى تمتعهم بقدر هائل من الطاقة، حتى أنهم في بعض الأحيان لا يعرفون ماذا يفعلون لكي يفرغوا هذا الكم من الطاقة الكامنة بداخلهم، وعلى هذا، إذا كان الطرف الثاني من العلاقة الزوجية على النقيض من ذلك، فإنه يواجه صعوبة كبيرة في التوافق مع مثل هؤلاء الأشخاص.

الأطفال

إن الأطفال الذين يتسمون بالنشاط البدني المرتفع عادةً ما يتمتعون بطاقة غير محدودة، التي لابد من توجيهها إلى الأنشطة المفيدة مثل

ممارسة كرة القدم أو التنس أو التدرب فى صالات اللياقة البدنية، أو أى نشاط آخر يمكنهم من تفريغ هذه الطاقة بشكل إيجابى.

كان اليوم عيد الهالوين وكان الأطفال فى الجوار يطرقون الأبواب ويصيحون: " تقوم بخدعة أم نأخذ هدية "، وعندما سمع أحدهم أنى إنجليزية، بدأ يغنى: " أنا من لندن، نعم أنا من هناك "، سألته إن كان يريدنى أن أقرأ وجهه وشرعت فى ذلك بالفعل، فأخبرته أنه سيكون ناجحًا إذا مارس الرياضة، فسألنى أية رياضة، فقلت له كرة القدم. اندهش الغلام وراقت له الفكرة كثيرًا، مما جعل أصدقاءه يطلبون منى قراءة وجوههم، وبعد انتهاء جلسة القراءة، عادوا أدراجهم وهم يخبرون والديهم بصوت مرتفع: " لن تصدقوا أبدًا ما أخبرتنا به هذه السيدة لتوها ". أعتقد أن ذلك الهالوين سيظل عالقًا فى ذاكرتهم ولن ينسوه أبدًا، فقد كان الغلام يمتلك كل المقومات التى تشير إلى تمتعه بسمة النشاط البدنى المرتفع (طول الجزء الأسفل من الوجه) والتقدير المرتفع للموسيقى (الأذن المستديرة) بالإضافة إلى سمة الأرجل القصيرة، والتى تشير إلى التفكير الموضوعى وحب المنافسة.

الهوايات

التدرب فى صالات اللياقة البدنية أو تسلق الجبال أو السير لمسافات طويلة وسائر الرياضات الأخرى.

المشاهير ممن يتسمون بالنشاط البدنى

لاعب كرة القدم الإنجليزى " ديفيد بيكهام "، والممثل الأمريكى " سيدنى بواتيه "، والرئيس الروسى السابق " بوريس يلتسين "، ولاعبة التنس الشهيرة " شتيفى جراف "، والزعيم الجنوب إفريقى " نيلسون مانديلا ".



قصر المسافة بين أسفل الذقن والأنف

الشخص مولع بالأنشطة الذهنية

يتمتع الأشخاص الذين يتسمون بقصر المسافة من أسفل الذقن إلى أسفل الأنف بقدر كبير من النشاط الذهنى، فتثيرهم الأنشطة الذهنية التى تتحدى قدراتهم العقلية، ويولع هؤلاء الأشخاص بالأنشطة الذهنية بقدر ولع الأشخاص المتسمين بالنشاط البدنى بالأنشطة البدنية، ويذكر أن هؤلاء الأشخاص يؤدون بشكل أفضل ويحققون الكثير من النجاحات حين يقومون بالأنشطة الذهنية أكثر مما يحققونه فى الأنشطة البدنية، وإذا غاب عنهم التحدى الذهنى، فإنهم قد يشعرون بالملل من وظائفهم، وإذا كانوا يتسمون كذلك بطول الأرجل، فيكون من السهل عليهم جدًا أن يقضوا ساعات طوال وهم جلوس يقرأون الكتب أو يشاهدون الفيديو أو التليفزيون، أو يجلسون فقط دون أن يفعلوا أى شىء إلا التأمل فى الحياة بشكل عام، الأمر الذى يجعل المحيطين بهم يعتقدون أنهم كسالى، ومن ثم، يتعين على الأشخاص الذين يحملون هذه السمة أن يحرصوا على القيام ببعض الأنشطة البدنية بشكل دورى، ولا نقصد بذلك نشاطًا معينًا، وإنما يمكنهم القيام بأى شىء مثل التدرب فى صالات اللياقة البدنية، أو

ركوب الدراجات، أو ممارسة الجولف أو السباحة، وإذا كان الأشخاص ذوو النشاط البدنى فى حاجة لتخصيص بعض الوقت للأنشطة الذهنية، فإن الأشخاص ذوى النشاط الذهنى كذلك يحتاجون إلى قضاء بعض الوقت فى ممارسة الأنشطة البدنية.

يقضى الأشخاص الذين يتسمون بنشاط ذهنى مرتفع أوقاتًا كثيرة فى الاستغراق فى أفكارهم وإمعان الفكر والتأمل فى كل شىء، وتجدر الإشارة إلى أن الأنشطة الذهنية قد تكون مرهقة بشكل لا يقل عن الأنشطة البدنية بأى حال من الأحوال، ومن هنا، أهيب بهؤلاء الأشخاص أن يتحرروا بعض الشىء من القيود التى يفرضونها على أنفسهم بالتقوقع فى أفكارهم وينعموا بالمزيد من المرح والمتعة، وأذكر أن إحدى عميلاتى وتدعى "جينيفر" كانت ممن يتسمون بقصر الجزء الأسفل من الوجه، وكانت ترتضى كثيرًا بالأنشطة الذهنية لأنها كانت تتمتع بقدرة كبيرة على الجلوس لفترات طويلة والاستمتاع بالاستغراق فى التفكير، ومع ذلك، كانت هذه السمة تضرها فى بعض الأحيان؛ حيث كانت تسيطر عليها الأفكار والهواجس المتعلقة بكل ما هو سلبى فى حياتها، وهناك خيط رفيع يفصل بين الأفكار التأملية والهواجس الذهنية التى تسيطر عليها وتجعلها تركز على كل ما يزعجها ويثير قلقها ومخاوفها، وعندما لجأت إلى الوساطة الروحانية، أصبحت قادرةً على التغلب على هذه الهواجس.

إذا كنت تحمل هذه السمة، فاحرص على إحداث التوازن بين الأنشطة الذهنية التى تقوم بها والأنشطة البدنية التى تحتاج إليها، وعندما تقوم بالأنشطة البديلة لوقت طويل، احرص على استقطاع بعض الوقت للراحة والاسترخاء.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

البحث أو التدريس فى الجامعة .

الهوايات

الشطرنج أو لعب الورق أو أى نشاط آخر يتطلب قدرًا كبيرًا من التفكير، وبالنسبة للأطفال، يجب أن تتحدى الهواية عقولهم وتتسم بقدر من الصعوبة لتثير اهتمامهم ولا يملون منها.

المشاهير ممن يتسمون بالنشاط الذهنى

" مادلين أولبرايت "، و " جون جريشام "، و " فلاديمير بوتين "، و " ديان ساوير "، و " توم هانكس ".

الفصل العاشر : عظمتا الوجنتين

الشخصية المغامرة



عظمتا الوجنتين

حب المغامرة

ترتبط هذه السمة بمدى بروز عظمتي الوجنتين من جانبي ومقدمة الوجه، ويتسم الأشخاص الذين تبرز عندهم هاتان العظمتان بحب المغامرة وحاجتهم إلى التجديد والتغيير الدائم في حياتهم اليومية، ولذلك يتواجدون حيث الأحداث ويحصلون على قدر هائل من الإثارة عندما يجربون شيئًا جديدًا أو يستكشفون مناطق جديدة، كما يستمتع هؤلاء الأشخاص بالتنويع في نمط حياتهم على مدار اليوم، ويملون سريعًا من المواقف والأحداث النمطية المتكررة ، ويذكر أن الأشخاص الذين يحبون السفر والترحال ويحرصون على إحداث بعض التغييرات في حياتهم هم في الغالب المكتشفون والمستكشفون، ويعتبر الشعور بالملل هو التحدي الأكبر الذي يواجه هؤلاء الأشخاص ؛ وذلك لأنهم يشعرون بحاجة ماسة إلى التغيير ويتمتعون بقدر كبير من الإقبال على المغامرة.

كانت إحدى عميلاتى وتدعى " سوزان " تشعر بإحباط كبير؛ لأن زوجها لم يكن يحب السفر، وكان يفضل الذهاب للصيد أو الاكتفاء بالتجول فى الحديقة، وما إلى ذلك من الأنشطة التى تشعرها بالملل؛ لذا اقترح عليها البعض بأن تتعرف على بعض الصديقات أو إحداهن ممن يرحبن بالسفر معها، ويشاركنها الإقدام على المغامرة.

وهذه عميلة أخرى تدعى " ميج " فى السبعينيات من العمر تتسم بإقدام مرتفع على المغامرة، وبعد وفاة زوجها، باعت منزلها واشترت شاحنة كبيرة واستخدمتها كمنزل متنقل، وهى الآن تسافر عبر الموانئ والقنوات الإنجليزية وتبقى فى كل مكان حتى تشعر بالاستعداد للسفر مرة أخرى، وقد عمدت " ميج " إلى عدم أخذ هاتفها معها، وكانت أسرتها تنتظر مكالمتها لهم من وقت لآخر لتخبرهم فقط بمكانها.

وقد أخبرنى أحد عملائى ويدعى " آلان " يعمل كمندوب تسويق دولى فى شركة كبرى ـ بأنه انتهى لتوه من السفر لمسافات تجاوزت المليونى ميل جوى، وأنه لا يزال يجد ذلك غير كافٍ، فسألته ألم يسأم من كل ذلك السفر، فأجابنى بأنه ـ يكره عمله المكتبى الذى يقوم به إن لم تتح له الفرصة للتغيير.

وقد يرهق الأشخاص الذين يحملون هذه السمة أنفسهم، ويحرمونها من الاستقرار الذى تطمح إليه بحرصهم الدائم على التنقل وتغيير محل إقامتهم، ويتميز هؤلاء الأشخاص بقدرتهم الفائقة على التكيف مع التغييرات واستمتاعهم بالحياة اليدوية كثيرة التنقل والارتحال، ويمكن ملاحظة هذه السمة فى العديد من الغجر الذين تكيفوا بشكل جيد مع نمط حياتهم الذى يتسم بكثرة الترحال، فلقد تحدثت مع إحدى المؤلفات التى كانت قد ألفت كتابًا عن حياة القبائل فى إيران وأعطيتها ما اعتقدت أنه وصف لملامح الأشخاص فى هذه القبائل دون أن يتسنى لى رؤيتهم، فقالت إن الملامح التى ذكرتها تنطبق عليهم تمامًا.

يعتقد الأشخاص المغامرون أن الآخرين الذين لا يتسمون بالقدر نفسه من الإقدام على المغامرة يحرمون أنفسهم من الشعور بالمتعة والإثارة، وإذا

كان أحد الزوجين يحب المغامرة، فإنه يشعر بأنه مقيد إذا كان الطرف الآخر لا يتحمس للسفر مثله، فإذا كنت ممن يقدمون على المغامرة، فاحرص على استغلال أوقات فراغك في السفر أو ممارسة هواية تمنحك التنوع الذى ترمي إليه؛ ولكن يتعين عليك في الوقت نفسه أن تنتبه إلى أن ثمة أشخاصًا لا يشاركونك الحماس نفسه للتغيير، فإذا كان ذلك يسبب لك مشكلة في حياتك الزوجية ، فحاول أن تناقش مع الطرف الآخر كيفية تنظيم الوقت بينكما لتتجنب الشعور بالتقيد بالمنزل، وعادة ما يمثل هذا الأمر تحديًا كبيرًا لبعض الأشخاص ؛ حيث إنهم يرون أن الالتزام بعلاقة دائمة سيفرض الكثير من القيود على نمط حياتهم ويقيد حريتهم.

أما الأشخاص ذوو الإقدام المنخفض على المغامرة (الذين لا تبرز عندهم عظمتا الوجنتين)، على الجانب الآخر، فإنهم قد يبدون للبعض وكأنهم أناس جبناء يتوجسون خفيةً من التغيير، وهذا ما تؤكده الشواهد؛ حيث يعمد هؤلاء الأشخاص إلى المكوث داخل المنزل لفترات طويلة ، ولا يشعرون بالحاجة إلى السفر والانتقال إلى الأماكن البعيدة، حتى إذا أقدم هؤلاء على الاستكشاف، فإن ذلك يقتصر على المناطق القريبة من منازلهم، وهو ما يعتبره الأشخاص ذوو الإقدام المرتفع على المغامرة نمط حياة كئيبًا ومملاً جدًا.

الأطفال

يتوق الأطفال الذين يحملون سمة المغامرة إلى الشعور بالتغيير والإثارة بصورة دائمة، وإذا لم يتمكنوا من إشباع هذه الرغبة، فإنهم قد يخرجون عن المسار الصحيح وينحرفون لا شيء إلاً للإثارة التى يحصلون عليها جراء ذلك، لا سيما إذا كانت أصابعهم طويلة ومستديرة (بما يشير إلى سمة الإقدام المرتفع على المجازفة)، وعلى هذا، احرص على أن تتضمن الأنشطة التى يقومون بها قدرًا كبيرًا من التنوع.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

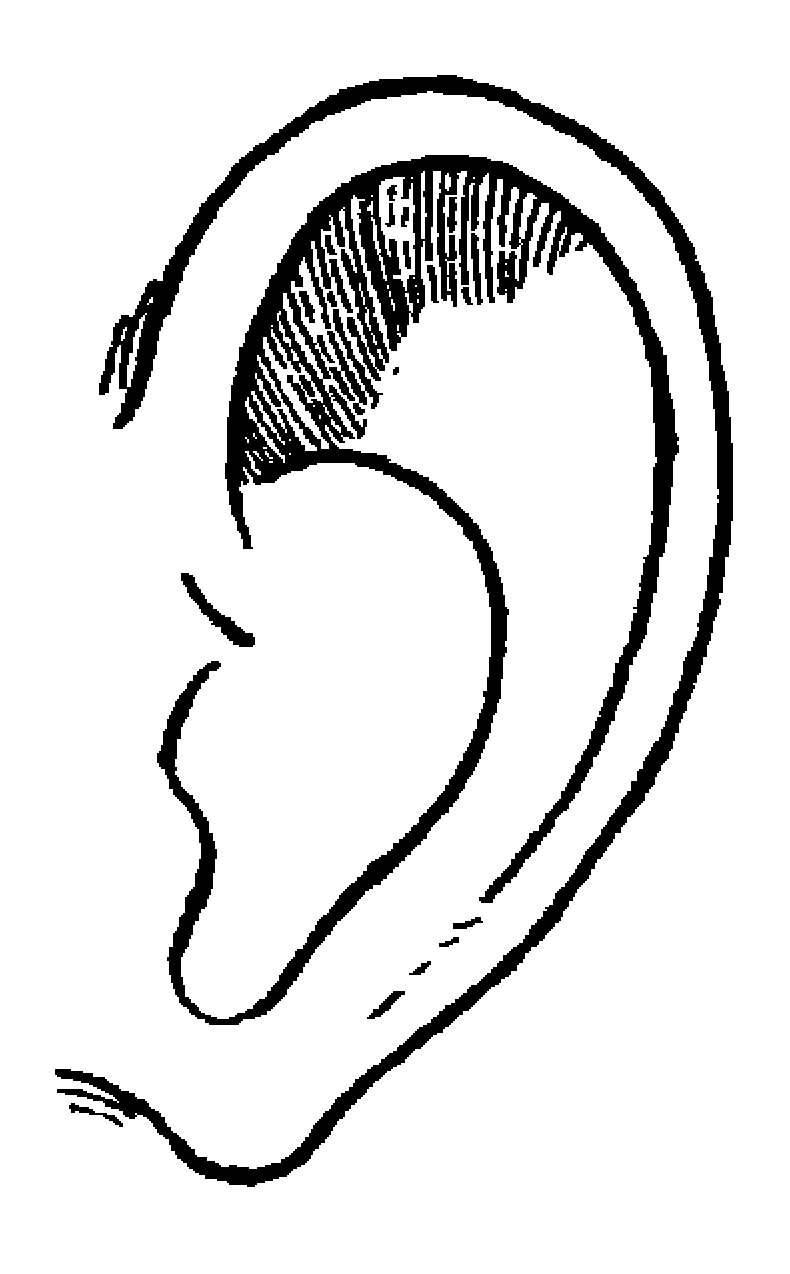
مضيفو الطيران (لاحظ فى المـرة القادمـة التى تـسافر فيهـا جـوًا عـدد المضيفين الذين يحملون هذه السمة) ووكلاء الـسفر والمرشـدون الـسياحيون ومندوبو التسويق أو المبيعات الدوليون.

المشاهير ممن يتسمون بإقدام مرتفع على المغامرة

" هيلارى كلينتون "، و " جيه. كيه. رولينج "، و " شتيفى جراف"، و " راكيل ويلش ".

الفصل الحادى عشر : الأذن

تقدير الموسيقى



استدارة الحد الخارجى للأذن

الشخص يهتم بالموسيقى ويقدرها

تتحدد هذه السمة وفقًا لاستدارة الحد الخارجى للأذن، فكلما كانت الأذن مستديرة، زاد إحساسها بالصوت والإيقاع؛ حيث إن بنية الأذن عبارة عن قناة لاستقبال الأصوات، وكلما زادت استدارة هذه البنية، زادت معها دقة الأذن فى استقبال الأصوات التى تتسم بقدرة كبيرة على إثارة المشاعر والعواطف، ويستمتع البعض بالاستماع إلى الموسيقى، ولكنها لا تمثل أولوية كبرى بالنسبة لهم ؛ فى حين أن البعض الآخر يعتبر صوت الجرس أو الرياح أو صوت الأمواج موسيقى تطرب آذانهم.

ويذكر أن سمة الاهتمام المرتفع بالموسيقى مفيدة جدًا للأشخاص الذين يعملون فى هندسة الصوت أو الآلات الموسيقية، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة تقدير النواحى الجمالية (استواء الحاجبين) فى شخص واحد، فإن ذلك يضيف المزيد إلى استجابته الحسية للموسيقى، هذا بالإضافة إلى إكسابه القدرة على ضبط الأوتار وتناغم الذبذبات وانسيابية الموسيقى. ويعتبر

" أندرو للويد ويبر " مؤلف المسرحية الغنائية " *Cats*" خير مثال على الأشخاص الذين يتمتعون بمزيج من سمات تقدير النواحى الجمالية (استواء الحاجبين) وتقدير الموسيقى والاهتمام بالتصميم (حرف V مقلوبة على الحاجبين) والدراما (اتساع الحاجبين).

وتجدر الإشارة إلى أن الأشخاص الذين يتسمون، بتقدير النواحى الجمالية لا يسمعون الموسيقى فقط، وإنما يتذوقونها كذلك ويحسونها، بل إن الموسيقى تصبح جزءًا لا يتجزأ من حسهم العام بالتعبير، وفى بعض الأحيان، لا يتمتع الشخص بأذن موسيقية، ويكون على الرغم من ذلك موسيقيًا محترفًا ومتميزًا، ومثل هؤلاء الموسيقيين يهدفون إلى خلق الشعور، وإذا كانت محارة الأذن - مستديرة تمامًا، فهذا مؤشر على أن الشخص يتمتع بطبقة صوت جيدة، وإذا كانت الأذن كوبية الشكل ومقلوبة للخارج، فإن ذلك يزيد من تقدير الشخص للموسيقى ؛ لأن الأذن فى هذه الحالة تلتقط جميع الأصوات، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة الإدراك النقدى (انخفاض زاويتى العين الخارجيتين عن الزاويتين الداخليتين)، فإن الشخص يكون قادرًا على القيام بالنقد الموسيقى بمهارة وكفاءة بالغتين.

وعندما تقترن سمة تقدير الموسيقى مع الشعر الناعم (الحساسية)، فإن الشخص يصير خبيرًا فى الموسيقى، وتصبح الموسيقى بالنسبة له غذاء الروح، ويذكر أن الشخص ذا الشعر الناعم يفضل الموسيقى الهادئة، بينما يعمد الشخص ذو الشعر المجعد إلى الاستماع إلى الموسيقى الصاخبة، ولا تعكس هذه السمة تفضيل الشخص لنوع معين من الموسيقى مثل الموسيقى الكلاسيكية أو موسيقى الروك، وإنما تعكس جودة الموسيقى فقط.

يمكن ملاحظة الأذن المستديرة فى العديد من اللاعبين المحترفين فى كرة القدم وكرة القدم الأمريكية والتنس، فعندما كنت فى مطار هيثرو، كان هناك فريق لكرة القدم ينتظر وصول الطائرة التى سيستقلونها، وكانوا جميعًا من ذوى الأذن المستديرة للغاية والأرجل القصيرة إلى المتوسطة، وأعتقد أن هذه السمة ميزة لأننا قد نلاحظ وجود تغير رقيق فى تحركاتهم، ولا شك أن سمة تقدير الموسيقى مفيدة جدًا لمن يرغب فى

ممارسة التزلج على الجليد ـ أو الرقص الإيقاعى ؛ حيث إن الأشخاص الذين يحملون هذه السمة يحسون ويعبرون عن الموسيقى التى يسمعونها أكثر من غيرهم.

كانت إحدى تلميذاتى فى إنجلترا وتدعى " جين " تستقل القطار فى طريقها إلى لندن، وكان القطار ممتلئًا فلم تجد لنفسها إلا حيزًا صغيرًا للوقوف، وعندما نظرت " جين " إلى أذن الرجل الواقف بجوارها، لاحظت السمة نفسها التى تناولتها فى الفصل فى اليوم السابق، فما كان منها إلا أن استحضرت شجاعتها، وأعطته شرحًا موجزًا سمعته فى الفصل ثم سألته إن كان يلعب على أية آلة موسيقية، فاندهش الرجل بعض الشىء وأخبرها بأنه كان يفعل ذلك فى سن المراهقة، وعندها حثته على العودة مرة أخرى وأخبرته بأنه سيشعر بتوازن أكبر فى حياته إذا فعل ذلك، ولم يدر أى حديث بينهما بعد ذلك حتى نزلا من القطار، وبعد ذلك، استدار ناحيتها وقال: " لقد فكرت مليًا فيما اقترحته علىَّ وقررت أن ألعب على المزمار مرةٍ أخرى، أشكرك كثيرًا على ما قدمته لى "، الأمر الذى أسعد "جين" كثيرًا، وجدير بالذكر أن ما قامت به " جين " لم يكن مجرد تخمينات ؛ وإنما ملاحظات تستند إلى سنوات من البحث والدراسة، ولا أعرف أى أسلوب آخر يمكنه التوصل إلى المعلومات بسرعة فائقة ودقة بالغة دون اختبارات مطولة أو طرح العديد من الأسئلة.

عندما تقترن هذه السمة مع خطى الصوت (وهما خطان على الرقبة بمحاذاة الأحبال الصوتية)، فإن ذلك يقوى أداء المطربين.

المشاهير ممن يتسمون بتقدير الموسيقى

" لوتشانو بافاروتى "، و " سارة بريتمان "، و " أندريا بوتشلى ".

سمة الريادة



استواء الإطار الخارجى للأذن

الشخصية الرائدة

تتحدد سمة الريادة وفقًا لاستقامة الإطار الخارجى للأذن، ويلاحظ أن الأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة يؤدون بشكل أفضل عندما يعملون لحسابهم الخاص، كما يعرف عنهم ريادتهم للأفكار الجيدة ورغبتهم فى أن يكونوا فى طليعة مستخدمى التكنولوجيا الحديثة، هذا بالإضافة إلى رغبتهم فى استكشاف المناطق المجهولة وإقدامهم على بدء المشاريع الجديدة، وهؤلاء هم الأشخاص الحاليون الذين يشعرون برغبة جامحة للاستثمار فى المجالات الجديدة، وإذا عمل هؤلاء الأشخاص لدى الآخرين، فإنهم يشعرون بإحباط شديد لأن ذلك يقيد طبيعتهم التى تميل إلى الاستقلال، وهذا على العكس تمامًا من الأشخاص الذين لا يتمتعون بهذه السمة ولا يمانعون ألبتة فى العمل لدى الآخرين، بل ويستمتعون بذلك.

إن التحدى الأكبر الذى يواجه الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من سمة الريادة هو أن يظلوا على تركيزهم،ولا يفقدون صبرهم عندما لا يحصلون على ما يريدون بالسرعة الكافية فى نظرهم؛ حيث إنهم يتوقون لتجاوز الآفاق ليكتشفوا ما وراءها، ويتعرفوا على كل ما هو جديد ومختلف، ويريدون أن يطئوا بأقدامهم ما لم تطأه قدم من قبل.

عندما تقترن هذه السمة بسمة الأنف الواثب (الميل إلى تقديم المساعدة)، فإن هؤلاء الأشخاص يرغبون فى العمل لحسابهم الخاص، وعندئذ يتمثل التحدى الذى يواجههم فى التعامل مع المسائل المتعلقة بالمال، وبمجرد أن يتمكن أحدهم من إدارة عمله أو استئجار شخص ما ليتولى شئون أحد الأقسام، فإنهم قد يحققون نجاحًا باهرًا.

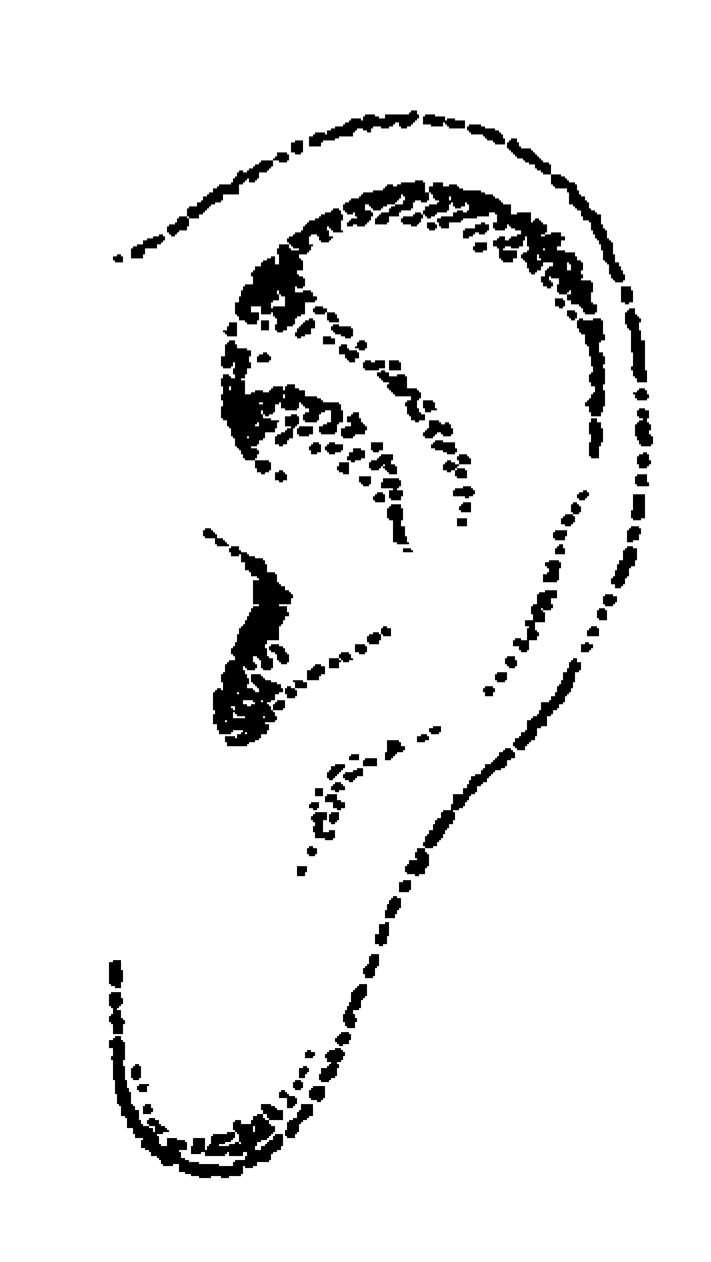
أذكر أن أحد الشباب كان يعمل منظم حفلات راقصة، وكان يواجه صعوبات كثيرة تعيق تحقيق نجاح مالى فى عمله، وكان جل تركيزه ينصب على توفير مساحة كافية تسمح لكل الحاضرين بالرقص والتفاعل مع بعضهم البعض دون أى عائق، ولقد لاقت الفكرة إعجاب الجميع وحققت نجاحًا كبيرًا وأصبحت حفلاته مشهورة جدًا، ولكن كان هناك مشكلة تتعلق بالجانب المالى ؛ حيث كان يواجه صعوبات كبيرة فى تحصيل المال عن طريق الدفع الفورى أو الكمبيالات مستحقة الدفع، ولم تكن فكرة العمل لدى الآخرين لتأمين الحصول على دخل ثابت ودائم تروق له، ولم يكن هذا الشاب يريد أن يتنازل عن حلمه، ولكن عمله لم يكن يوفر له الدخل الذى يحتاجه لتأمين احتياجات أسرته، ولذلك، كان عليه أن يقرر إما الاستمرار والتغاضى عن هذا الأمر وإما أن يكف عن ذلك بدعوى أنه لا يوفر له المال، ولكن اتسامه بالعناد والتشبث (حيث كان من ذوى الذقن البارز) حثه على الاستمرار فى الوقت الذى قد ينسحب فيه غيره لو كان يمر بالظروف نفسها.

إذا اقترنت هذه السمة بمزيج من سمات الميل إلى تقديم المساعدة (الأنف الواثب) والكرم الزائد (كبر حجم الشفة السفلى) والميل المنخفض إلى الاكتساب وتحقيق الربح (تراجع الأذن فى محاذاة الرأس)، فإنه يتعين على الأشخاص الذين تجتمع فيهم كل هذه السمات أن يبحثوا لهم عن شريك، أو يستأجروا أحد الأشخاص، ويوكلوا له الجوانب المتعلقة بالمال.

المشاهير ممن يتسمون بالريادة

" ريتشارد جير ".

سمة النمو الشخصى



شحمة الأذن كبيرة

النمو الشخصى

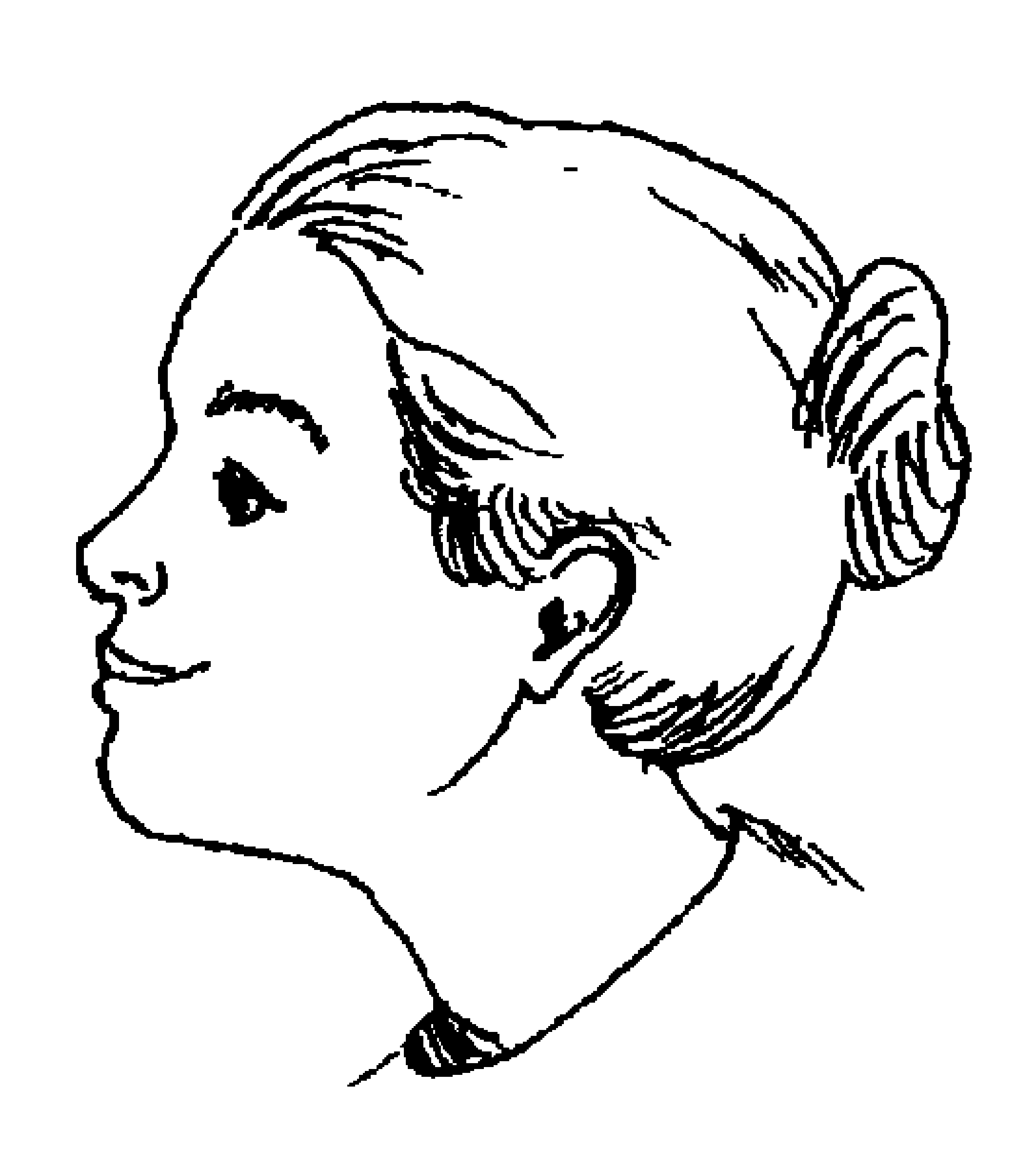
يتسم الأشخاص ذوو شحمة الأذن الكبيرة بميلهم الفطرى إلى دعم الآخرين من أجل تحقيق النمو الشخصى، كما تشير هذه السمة إلى اهتمام الشخص بزراعة النباتات والاعتناء بالكائنات الحية، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة البناء والتركيب (الجبهة المربعة) فى شخص واحد، فإن هذا الشخص قد يقوم بزراعة الحديقة ولكنه سيحتاج إلى شخص آخر للاعتناء بها، والأمر نفسه ينطبق على النباتات التى تزرع داخل المنزل ؛ حيث يتطلب رى ورعاية هذه النباتات جهدًا مضنيًا من جانبهم، وعلى النقيض من ذلك، نجد أن الأشخاص ذوى الجبهة بيضاوية الشكل (سمة الصيانة) يقبلون على زراعة الحديقة ويستمتعون بالاعتناء بها بشكل منتظم؛ لذا قم بإضافة سمة الشعر المجعد إلى هذا المزيج من السمات وسترى شخصًا يرغب فى البقاء خارج المنزل لفترات طويلة، وبالنسبة لكثير من الأشخاص، يعتبر الاعتناء بالحدائق سبيلهم الوحيد للهرب من ضغوط الحياة اليومية التى يتعرضون لها.

ويذكر أن حجم شحمة الأذن يزداد مع تقدم الإنسان فى العمر ، ومن ثم، أشدد على أهمية تطوير سمة النمو فى وقت مبكر حتى يتسنى الاستفادة منها بعد تقدم العمر.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

يمكن أن يعمل الأشخاص الذين يتمتعون بسمة النمو كحراس غابات أو علماء جيولوجيا أو أحياء أو متخصصين فى مجال الآثار أو بستانيين أو أطباء نفسيين أو مدربين فى مجال تطوير الذات، أو نشطاء فى مجال حماية البيئة.

الشخصية المثالية



أذن منخفضة (انخفاض فتحة الأذن عن فتحتى الأنف)

شخصية مثالية ترمى إلى الكمال

تتحدد سمة المثالية وفقًا لموضع الأذن ؛ فإذا كانت الأذن منخفضة ـ دون مستوى فتحتى الأنف ـ فهذا يعنى أن الشخص مثالى، أما إذا كانت الأذن أعلى من مستوى فتحتى الأنف، فإن الشخص يتسم بقدر أكبر من العملية والواقعية.

تشير المثالية إلى مدى إيمان الأشخاص بالأفكار والمعتقدات والمعايير التى اختاروها لأنفسهم، وهذا لا يتضمن إشارة واضحة إلى ماهية هذه الأفكار أو المعايير، وإنما فقط مدى تعلقهم والتزامهم بها، وعادةً ما يشترط الشخص المثالى معايير عالية جدًا ويسعى للكمال فى نفسه والآخرين كذلك، ويمكن أن يكون الأشخاص المثاليون كثيرى المطالب ويصابون بخيبة الأمل عندما تختلف الحقيقة عن الصورة التى فى ذهنهم عنها.

بمجرد أن يركز هؤلاء الأشخاص على شىء ما، فإنهم لا يرون أى شىء آخر ولا يدركون ما يجرى من حولهم، وإذا اقترنت هذه السمة بسمات التسامح المنخفض (ضيق المسافة بين العينين) والحساسية المرتفعة (الشعر النائم) والوجه الضيق والميول الفلسفية (وجود فجوات وفراغات

بين الأصابع)، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هذه السمات قد يستغرقون فى أحلامهم إلى الحد الذى يفقدهم الإحساس بالواقع، وقد يتعصب هؤلاء الأشخاص جدًا للقضايا التى يؤمنون بها إلى الحد الذى يخرج الأمور عن السيطرة، ومن أمثلة هذا السلوك المتطرف التفجيرات التى شهدتها مدينة أوكلاهوما، والجماعات المتطرفة فى جميع أنحاء العالم ، كما يشيع هذا المزيج من السمات فى العديد من الأشخاص الذين يحضرون مهرجانات العصر الحديث.

قد توجه المثالية إلى الافتتان والتعلق بالبطولة أو امتلاك سفينة للإبحار بها فى عرض البحر، أو قد تتمثل فى رغبة من يقطنون الأحياء الفقيرة فى الحصول على بيئة هادئة ونظيفة، ويذكر أن الأشخاص الذين يحملون هذه السمة قد يتأذون جدًا عندما يخيب الأبطال الذين يتخذونهم قدوةً لهم ظنهم فيهم، ويسقطون من القمم الشامخة التى كانوا قد أجلسوهم عليها، ويلاحظ أن الأشخاص المثاليين لا يرضون بالحلول الوسط ولا يقبلون العبارات العائمة عندما يتعلق الأمر بأبطالهم أو المبادئ والمعايير التى يؤمنون بها، ويلاحظ كذلك أنهم يصبحون قاسين ولاذعين جدًا عندما يخيب الآخرون أملهم، أو عندما لا يؤدون المهام المنوطة بهم على الوجه الأكمل حيث إنها بمثابة أمور كارثية ولا تغتفر فى نظرهم.

ونظرًا لأن هؤلاء الأشخاص متعلقون جدًا بالكمال ولا يرضون عنه بديلاً، فإنهم لا يكلون من العمل ويكرسون له جميع طاقاتهم وجهودهم طواعية للقضية التى يناصرونها، وقد تمثل هذه السمة مشكلة كبرى فى العلاقات الشخصية ؛ حيث يشعر الأشخاص المثاليون بخيبة الأمل معظم الوقت لأنهم قد يبالغون فى حجم توقعاتهم من الطرف الآخر.

إذا كنت ممن يحملون هذه السمة، فدرب نفسك على تقبل الآخرين كما هم ، وتذكر دائمًا أنه لا يوجد إنسان كامل أبدًا، ولا تتوقع من الآخرين أكثر مما يعطونه لك، ويجدر بك كذلك أن تعترف بما يقومون به وتقدره حتى إذا لم يكن ذلك يتوافق مع توقعاتك منهم. فى المرة التالية التى تقول فيها لنفسك: " إذا لم يكن كاملاً. فلن أقبله "، توقف عن التفكير فى الجوانب التى قد تدفعك إلى الرفض.

وعلى العكس من ذلك، يعتبر الأشخاص الواقعيون (الذين يتسمون بارتفاع فتحة الأذن عن فتحتى الأنف) أكثر عملية ويعيشون على أرض الواقع ، ولا تكون معاييرهم مرتفعة مثل الأشخاص المثاليين، ومن هنا، إذا كنت ممن يتسمون بالواقعية، فإنك قد تكون بحاجة إلى وضع معايير أكثر فعالية ولا تكتفى بقبول كل شىء كما هو، فيمكنك مثلاً أن تطالب من يعملون معك بأن يؤدوا المهام المنوطة بهم وفقا لمعايير أعلى ، ولا ترض من الآخرين بأقل من الأفضل.

أثر هذه السمة على العلاقة الزوجية

يعتقد الأشخاص المثاليون أنهم قد عثروا على الشخص الكامل الذى يعيشون معه حياة كاملة وخالية تمامًا من كل ما من شأنه أن يعكر صفوها، ولذلك يرى الواحد منهم شريك حياته والعلاقة بينهما مميزة جدًا، ويفترض أن الطرف الآخر يشاركه المعايير والتوقعات نفسها، وبعد ذلك، يتساءلون عن سبب فشل علاقاتهم الزوجية وانهيارها أمام أعينهم، وعلى هذا ، أهيب بالأزواج أن يتناقشوا مع بعضهم البعض ليتأكدوا من أنهم يحملون التوقعات نفسها.

الأطفال

هؤلاء هم الحالمون ؛ فأحيانًا يعيش الأطفال فى عالم خاص بهم على قدر كبير من المثالية؛ حيث إنهم يريدون دائمًا أن يعيشوا فى عالم كامل فى كنف الأسرة الكاملة والخالية تمامًا من المشاكل، ولكنهم غالبًا ما ينعمون بصحبة صديق زائف.

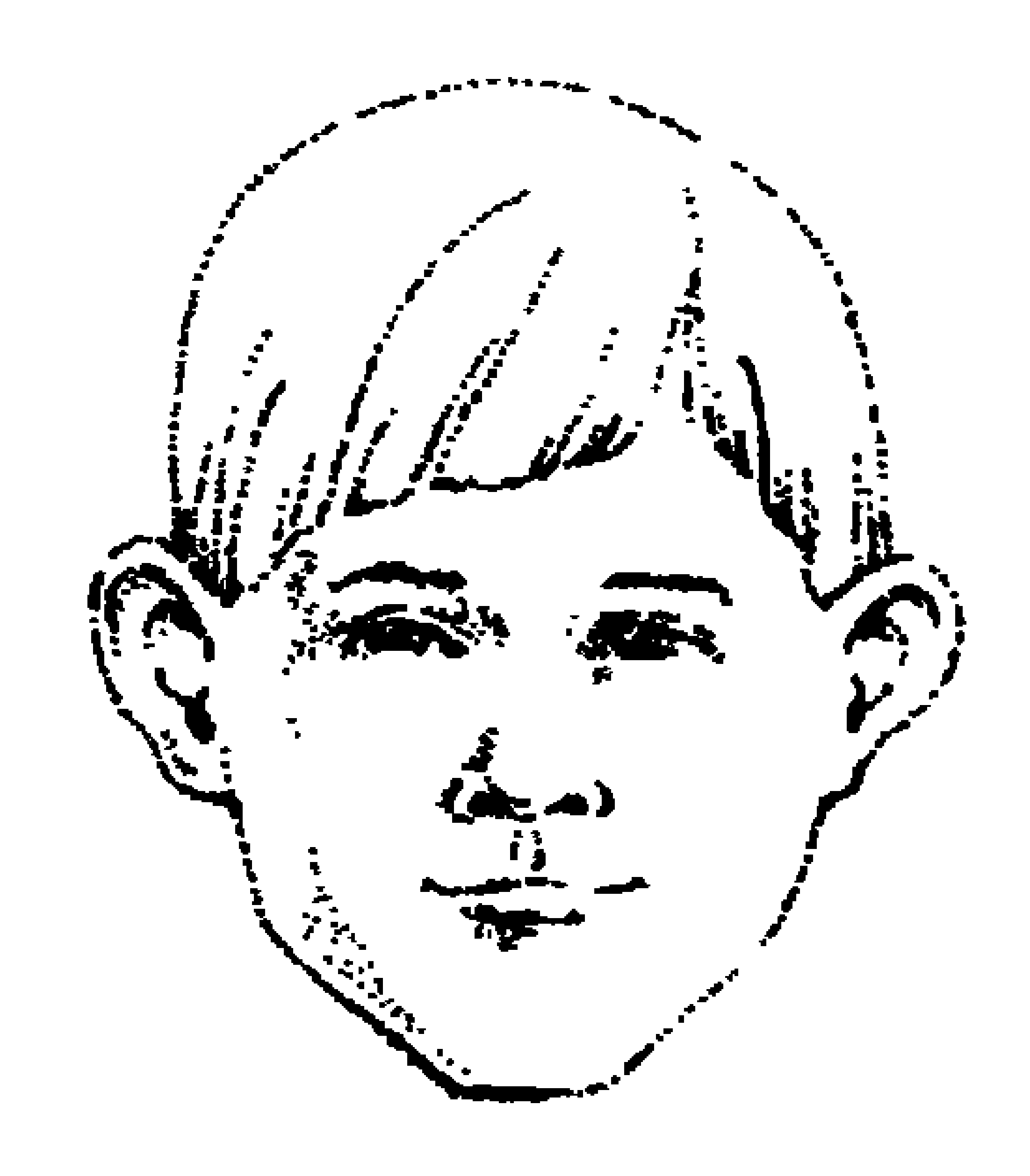
الوظائف التى تتناسب مع هذه السمة

يمكن ملاحظة هذه السمة فى الوزراء والأطباء النفسانيين والعاملين فى مجالى الخدمة الاجتماعية وتطوير الذات والمعلمين ومؤلفى ومخرجى الأفلام السينمائية.

المشاهير ممن يتسمون بالمثالية

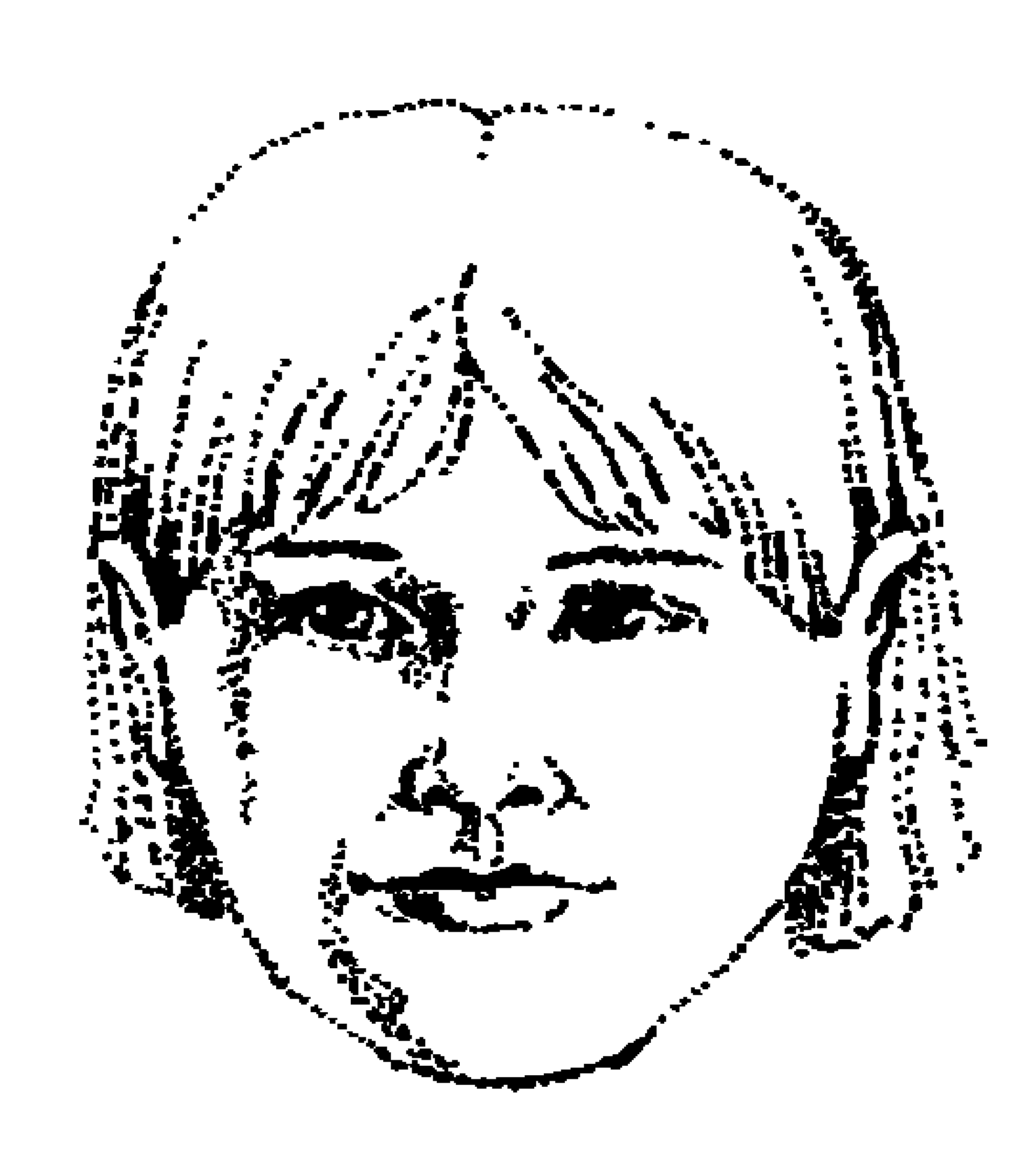
" ماهاتما غاندى "، و " ريتشارد جير "، والرئيس الباكستانى "برويز مشرف ".

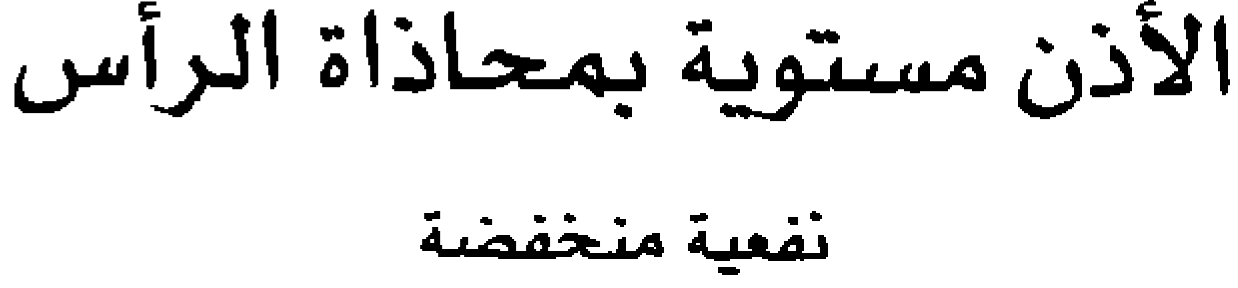
الشخصية النفعية



الأذن مكوبة للخارج

نفعية مرتفعة





الأذن مستوية بمحاذاة الرأس

نفعية منخفضة

يمكن التعرف على سمة النفعية من خلال ملاحظة مدى بروز الأذن بالإضافة إلى الجبهة البيضاوية، ويعمد الأشخاص الذين يحملون هذا المزيج من الملامح الجسمانية إلى جمع وتحصيل كل شيء يجدونه أمامهم، فتراهم يلتقطون كل مسمار يرونه وكل ورقة أو قطعة خشب أو صندوق فارغ أو خيط، أو أى شيء آخر يخطر ببالك، وهم يرفضون إلقاء أى شيء والتخلص منه بغية الاستفادة منه يومًا ما، وفى بعض الأوقات، تتراكم هذه الأشياء بعضها فوق بعض مكونة " كومة " عالية جدًا تشغل حيزًا كبيرًا إلى الحد الذى يصعب معه التحرك بحرية داخل المنزل.

ومن ناحية أخرى، تشير سمة النفعية المرتفعة كذلك إلى أن مثل هؤلاء الأشخاص يتمتعون بالقدرة على سماع الأصوات جيدًا، فيمكنهم سماع المحادثات التى تدور على بعد ثلاث طاولات منهم، وإذا كانت هذه الأذن تميل إلى الوراء، فإن ذلك، يقلل من قدرة الشخص على سماع الأصوات جيدًا، وقد ذكرت إحدى السيدات أن أطفالها يعتقدون أن حاسة السمع لديها لم تعد بالكفاءة والجودة نفسها بعدما أجرت جراحة تجميلية لتعديل أذنها البارزة.

أثر هذه السمة على العلاقة الزوجية

إذا اجتمعت الأذن البارزة والجبهة البيضاوية واتساع المسافة بين العينين فى شخص واحد، فإن ذلك يغرس فيه حب التملك بشكل كبير، فتراه شديد الغيرة إذا اهتم الطرف الآخر بغيره، وإذا حظى الطرف الآخر بإعجاب الآخرين أو قضى وقتًا طويلاً مع أحد أفراد الجنس الآخر فى إحدى الحفلات أو المناسبات، فإن الأشخاص الذين يتمتعون بهذا المزيج من السمات يرون ذلك تهديدًا لعلاقتهم الزوجية، ويرجع ذلك إلى فلسفتهم فى الحياة التى تجعلهم يعتقدون أن أزواجهم أو زوجاتهم أو أصدقاءهم ملكهم وحدهم، ولا ينبغى أن يشاركهم فيهم أحد.

إذا كنت ممن يتسمون بغريزة التملك تجاه شريك حياتك، فانتبه جيدًا واحرص على التخفيف من وطأتها حتى لا يشعر بالضيق والضجر منك وقد يتركك وينصرف عنك.

الأطفال

لا ينبغى لأى أحد أن يتخلص من أغراض شخص آخر دون إذن مسبق منه، وهذا الأمر ينطبق على الوالدين، فيجدر بهما أن يسألا طفلهما إن كان يرغب فى الاحتفاظ بالشىء بدلاً من التسرع بالتخلص منه ظنًا منهما أنه ليس ذا جدوى، وقد يقلب أحد الآباء فى لعب ابنه ويأخذ منها ما يعتقد أنه لا يحتاجه، الأمر الذى يغضب الابن كثيرًا وإن كان لا يجرؤ على إخبار أبيه بذلك، وعندئذ، قد ينغلق الابن على نفسه، ويعيش فى عالمه الخاصة والآلام تعتصره لأنه حرم من شىء غالٍ عليه.

الهوايات

جمع الطوابع، والفن إذا كنت تتسم بتقدير النواحى الجمالية (استواء حاجبى العين)، أو اقتناء التحف إذا كنت تتسم بالتوازن الخلفى (زيادة حجم الرأس خلف الأذن)، أو اقتناء السيارات القديمة، وإذا

كانـت جبهتـك مـستوية، فيمكنـك اقتنـاء الكتـب، أمـا إذا كانـت أذنـك مستديرة، فيمكنك اقتناء الأعمال الموسيقية.

المشاهير من ذوى الشخصية النفعية

"الأمـير هـارى" ، "ميخائيـل جورباتـشوف"، ويليـام هـاجو" وأعـضاء الحزب المحافظ الإنجليزى، ولاعب التنس "تيم هينمان".

العيش فى الماضى أو التطلع إلى المستقبل

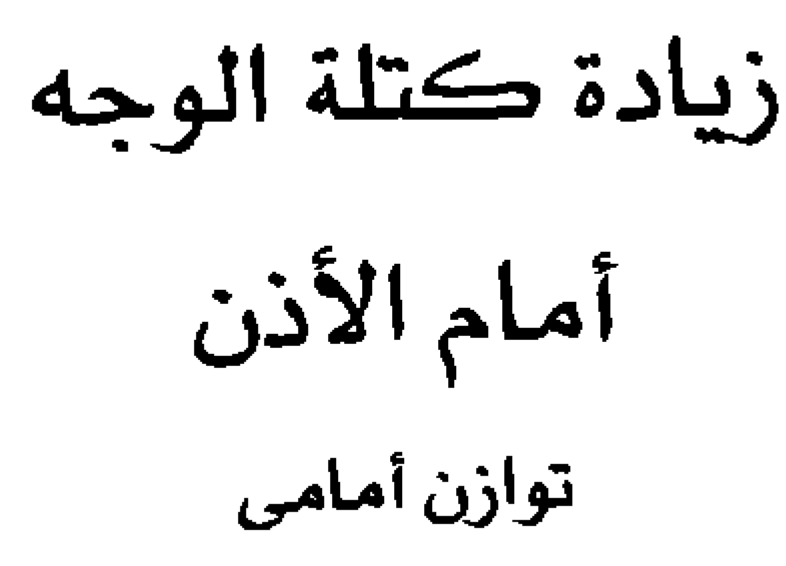


زيادة كتلة الرأس

خلف الأذن

توازن خلفى





زيادة كتلة الوجه

أمام الأذن

توازن أمامى

ترتبط هذه السمة بتوجه الشخص فيما يتعلق بالزمن وبناء قراراته على أفكاره التى يستوحيها إما من خبرات الماضى، وإما مما يدور حوله فى الوقت الحاضر، وإما من التطلع إلى المستقبل، ويمكن تحديد هذه السمة من خلال ملاحظة أبعاد الرأس لمعرفة ما إذا كانت كتلة الرأس تزداد أمام الأذن أم من خلفها، فإذا كان الرأس يزداد أمام الأذن، فإن الشخص يفكر فى الوقت الحاضر ويتطلع إلى المستقبل ويتمتع بتوازن أمامى.

يشير التوازن الأمامى كذلك إلى مدى احتياج الشخص لعرفان الآخرين بما يقوم به وتقديرهم لمجهوداته. صحيح أن كل شخص يحتاج إلى قدر معين من التقدير والعرفان، ولكن عندما تشتد هذه الحاجة وتصبح أكثر إلحاحًا، فإن الشخص يريد أن تسلط عليه الأضواء دائمًا، ولهذا، يلاحظ أن الأشخاص ذوى التوازن الأمامى يحبون تصفيق الجمهور لهم، وقد يتكلفون فى أدائهم استجداءً لانتباه المشاهدين.

ويلاحظ أن هؤلاء الأشخاص يحبون جذب الانتباه إليهم، سواء كان ذلك بالأداء الصارخ أو بالقيام بعرض جيد، أو قد يلفتون الانتباه إليهم عن طريق السخرية من الآخرين، وإبداء ملاحظاتهم السلبية عنهم، وقد لا يفكرون إلاً فى أنفسهم دون مراعاة لمشاعر الآخرين، وإذا زادت هذه السمة عن الحد المعقول، فإن الشخص قد يصبح غير مراعٍ تمامًا للآخرين، ومثال ذلك " ليزا " التى تتوق إلى لفت الانتباه إليها، وتعمد فى سبيل ذلك إلى إحداث ضوضاء وأصوات صاخبة أو إضحاك الآخرين، أو أى شىء آخر يجذب الانتباه إليها، وعادة ما يتعرض زوجها للإحراج عندما تقوم بمضايقة النادل أو النادلة فى المطعم.

وغالبًا تلاحظ هذه السمة فى قادة الدول والمجموعات أو المنظمات ؛ حيث يتسم هؤلاء القادة بالحيوية والفعالية ويضعون السياسات بسرعة فائقة؛ لأنهم يفكرون فيما يجرى فى الوقت الحاضر وما يتطلعون إليه فى المستقبل، ولذلك، عادةً ما يكون هؤلاء الأشخاص أعضاءً بارزين وفعالين فى أحزابهم، علاوةً على ذلك، يمكن ملاحظة هذه السمة فى الممثلين والمعلمين والرياضيين المحترفين أو العاملين فى أية مهنة أخرى تبقيهم فى الأضواء.

إذا كنت ممن يتسمون بالتوازن الأمامى، فاحرص على تقدير ما يقوم به الآخرون، ولا تسع إلى لفت الانتباه على حسابهم.

وعلى الجانب الآخر، يتسم الأشخاص ذوو التوازن الخلفى بزيادة كتلة الرأس خلف الأذن، وكثيرًا ما يقومون بمقارنة تقاليد وخبرات الماضى بالوضع الراهن ؛ وهؤلاء هم الأشخاص الذين يتعلقون بذكريات الماضى - سواء كانت هذه الذكريات إيجابية أم سلبية، وفى بعض الأحيان، يصبح هؤلاء الأشخاص مثل الأسطوانة المشروخة، فلا يملون من ذكر الجوانب السلبية فى حياتهم مرارًا وتكرارًا، ولا يغفرون أو يتسامحون أبدًا فى الأخطاء التى ارتكبت فى حقهم منذ عدة أعوام، وإذا سمعت أحدهم يتألم ويتحسر مرة، فتأكد أنك ستسمعه بعد ذلك مرات عديدة ، وذلك لأنهم لا يكفون عن تذكر التجارب السلبية التى مروا بها فى حياتهم حتى يتملكهم

الحزن واليأس والإحباط، وأحيانًا يواجهون صعوبة بالغةً فى التخلص من الهواجس السلبية التى تستحوذ عليهم.

إذا كنت ممن يتسمون بالتوازن الخلفى، ووجدت أنك تعمد دائمًا إلى تذكر شيء ما فى عقلك، فيجدر بك فى هذه الحالة أن تجد وسيلة ما تعينك على التخلص من هذه الأفكار؛ لذا تخيل أن نهرًا يجرى داخل عقلك، واغسل فيه كل الأفكار السلبية التى تعاودك، وثمة طريقة أفضل بأن تجد شيئًا ما أكثر إيجابية لتفكر فيه.

وكما هو الحال فى أصحاب التوازن الأمامى ، يستمتع ذوو التوازن الخلفى كذلك بالإطراء والاستحسان، ولكنهم لا يريدون الحصول على هذا الإطراء إلا عرفانًا بما أنجزوه، وعلى النقيض من الأشخاص ذوى التوازن الأمامى، يشعر هؤلاء الأشخاص براحة أكثر عندما يكونون فى الخلفية ونادرًا ما يبحثون عن الأضواء والشهرة، ومرد ذلك أنهم يهتمون أكثر بما يقومون به والطريقة التى تساعدهم على تحقيق أهدافهم، ومن ناحية أخرى، يحرص هؤلاء الأشخاص على مراعاة الآخرين، وقد يفعلون ما بوسعهم ويبذلون قصارى جهدهم لمساعدتك، وليس غريبًا أن يستمتعوا بمطالعة التاريخ أو أى شيء آخر يرتبط باهتماماتهم التاريخية مثل الآثار وعلم الأنساب، وإذا اقترنت هذه السمة بسمة النفعية المرتفعة (والمشار إليها بالأذن كوبية الشكل)، فإن الشخص يكون مهتمًا بجمع واقتناء العملات القديمة والتحف العتيقة أو أى شيء آخر ذى طبيعة تاريخية.

عندما يتسم أحد الأشخاص بمزيج من التوازن الخلفى والمشاعر القوية (طول إصبع الإبهام) والتسامح المنخفض (ضيق المسافة بين العينين)، فهذا قد يكون مؤشرًا على اتسامه بالحقد وحب الانتقام، وقد يكبت الغضب فى نفسه لسنوات عديدة ويكون عرضة للانفجار فى أية لحظة ويثور لأبسط الأسباب أو عندما يغضبه شخص ما بالقول أو بالفعل، فإذا كان هذا حالك، فحاول أن تركز على الأمور الإيجابية التى تحدث من حولك، أما إذا كان أفراد الأسرة يحملون هذه السمة، فإنهم عادةً ما لا يتسامحون فى الأخطاء التى ارتكبت فى حقهم فى الماضى، الأمر الذى يحدث العديد من الصدوع فى العلاقة بين الآباء والأبناء وجميع أفراد

الأسرة الواحدة، واعلم أن التعلق بالذكريات السيئة لا يخدم أى هدف ولا يحقق أية مصلحة، ومن ثم يتعين عليك التخلص منها وعدم التوقف عندها كثيرًا، ويمكنك بدلاً من ذلك أن تشغل نفسك بالأمور الإيجابية التى تحدث على مدار اليوم إلى جانب الذكريات السعيدة من الماضى.

وتجدر الإشارة إلى أن الأشخاص الذين يتمتعون بهذه السمة يعمدون إلى إنكار الذات وعدم التفاخر بما يقومون به، ومن ثم فهم بحاجة إلى تعلم كيفية إبراز محاسنهم، والحصول على التقدير الذى يستحقونه نظير ما به مهما قل أو صغر، وهذا ما تشجعه بعض الثقافات ـ كما هو الحال فى الولايات المتحدة الأمريكية حيث يسمح لكل شخص بعرض إنجازاته والحديث عنها بحرية تامة.

ويكمن التحدى الذى يواجه الأشخاص ذوى التوازن الخلفى فى الكف عن التذمر وكثرة الشكوى، فإذا كنت واحدًا منهم، فعود نفسك على التفكير فيما هو آت وعدم التوقف كثيرًا عند ما ولى وانقضى ، واعلم أنً التعلق بالجوانب السلبية لن يزيدك إلا وهنًا على وهن ولا طائل منه إلاّ الدرس الذى تعلمته منها.

الأطفال

يحتاج الطفل ذو التوازن الأمامى إلى الإشادة والتقدير، ومن هنا، يجدر بالوالدين أن يحرصا على توجيه هذه السمة فى طفليهما الوجهة الصحيحة.

ويتعين عليهما كذلك ألاّ يتوانيا فى ذلك وينتظرا حتى يطلب الطفل الإشادة بنفسه ؛ وإنما لابد من مدحه ودفعه بقوة إلى المزيد من النجاحات وتقدير الجهود التى بذلها وعدم إنكارها، وإذا لم يحصل مثل هؤلاء الأطفال على الإطراء الذى يحتاجونه داخل المنزل، أو لم تسند إليهم بعض المهام والأنشطة التى تتحدى قدراتهم، فقد ينتهى بهم الحال إلى الانحراف، ولذلك، احرص على توجيه أطفالك إلى ممارسة بعض الأنشطة

مثل المسرح والرياضة والتدريبات البدنية والباليه أو أى نشاط آخر يمكنهم من خلاله لفت الانتباه إليهم.

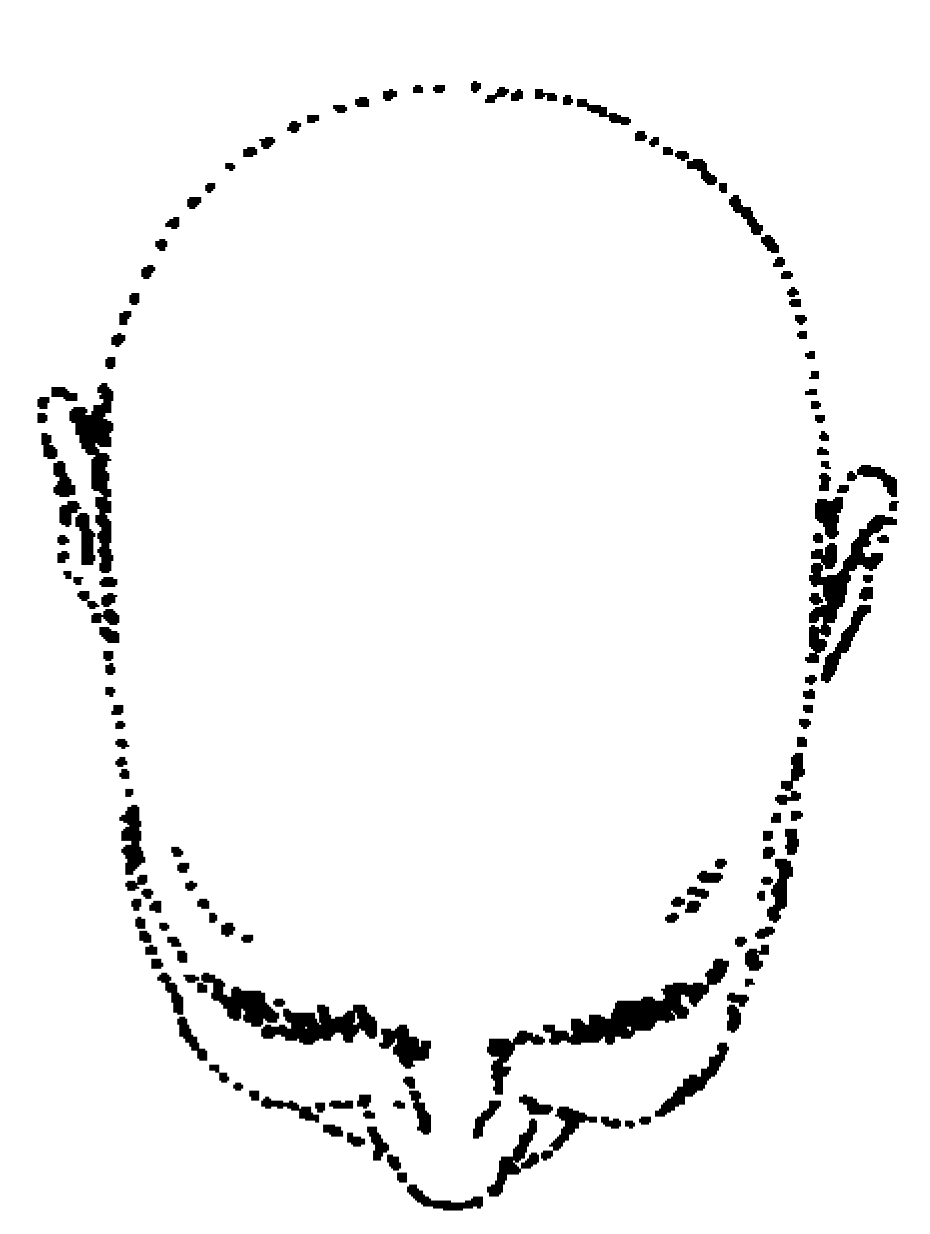
وجدير بالذكر أن فهم سمات الأطفال فى وقت مبكر من شأنه أن يجنب الوالدين الكثير من التحديات التى تواجههم فى التعامل معهم، وأذكر أنه فى أحد الحوارات التليفزيونية التى أجريت مع بعض الشباب الذين ارتكبوا العديد من الجرائم المختلفة، كان واضحًا أن معظم هؤلاء الشباب يتسمون بثقة عالية بالنفس (الوجه العريض) والتنافسية والتوازن الأمامى.

إن التعرف على مواطن القوى فى شبابنا، وإدراك التحديات التى يواجهونها، والقدرات الفطرية التى يتمتعون بها هو البداية الحقيقية لإعداد هؤلاء الشباب، ويمكن للآباء والمعلمين ومن يعمل فى مجال النصح والإرشاد أن يتعرفوا على أكثر الطرق فعالية للتعامل مع الشباب الذين يحملون هذه السمات من خلال برنامج تحديد الوظائف التى تتناسب مع الشخصية، ولعل ذلك يزيد من حجم التفاهم بين هؤلاء الشباب ومن يتعاملون معهم وتجنبهم الكثير من المشاكل التى قد تنشب بينهم ؛ حيث إن فهم السمات التى يتمتعون بها يمكن الآباء والكبار بوجه عام من التعامل معهم بما يتناسب مع هذه السمات، وفى الوقت نفسه، يعمل هذا البرنامج على إرشاد الأطفال إلى الوجهة التى تنمى قدراتهم ومواهبهم الفطرية.

المشاهير ممن يتسمون بالتوازن الأمامى

" صدام حسين "، و " بيرس بروسنان "، و " مادونا "، " وديم جودى دينش ".

الحيرة والتردد



إحدى الأذنين خلف الأخرى

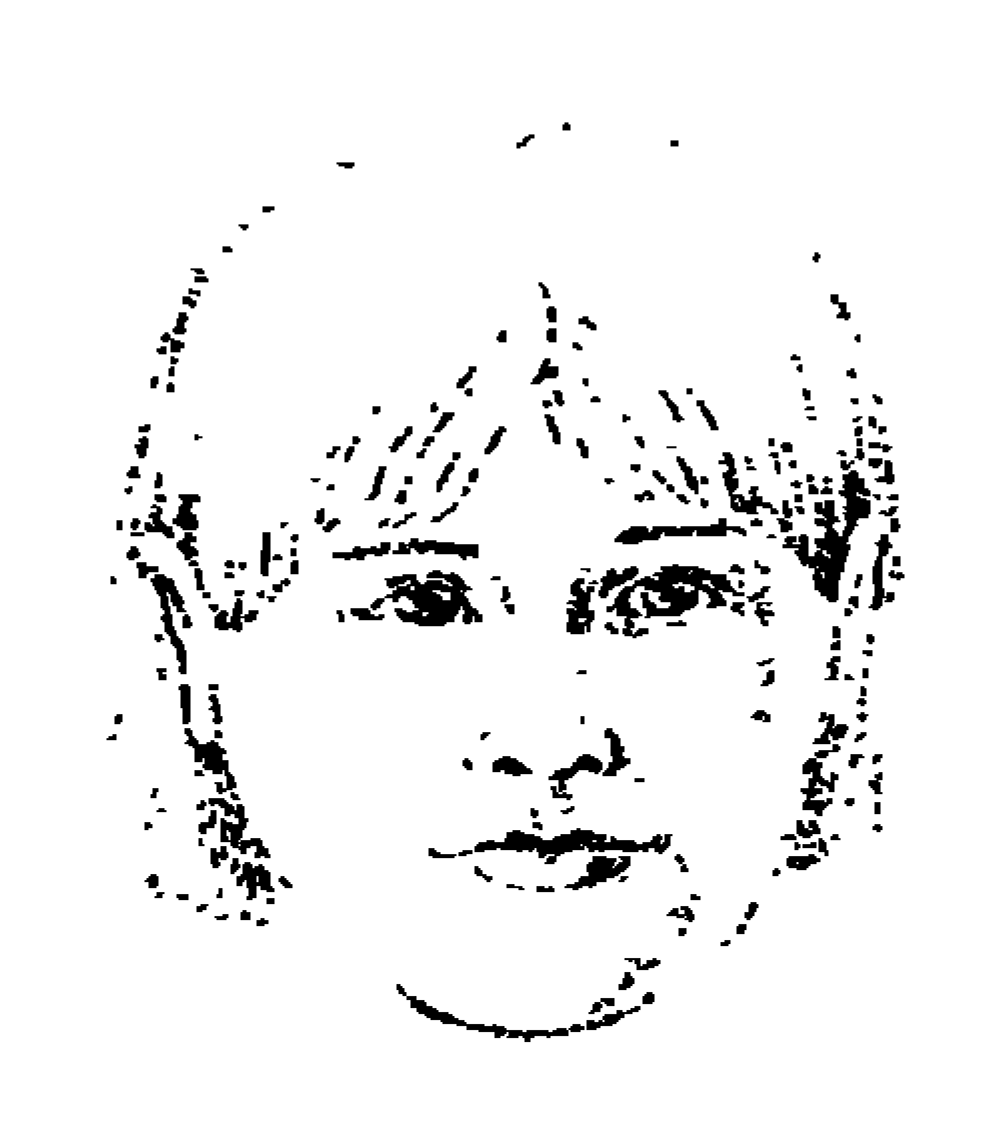
الحيرة والتردد

يمكن ملاحظة الحيرة والتردد عند النظر إلى الشخص عندما يكون أمامك مباشرة وجهًا إلى وجه، لاحظ ما إذا كانت إحدى الأذنين أمام الأخرى، فإذا وجدت ذلك فعلاً، فإن هذا الشخص يتردد كثيرًا عند اتخاذ القرارات، فبينما تعتقد أنه استقر على قراره، يتبين لك فجأة أن الحقيقة خلاف ذلك تمامًا وأنه لا يزال على تردده، وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى وتدعى " داون " بأنها تواجه صعوبات كثيرة عند قيامها باتخاذ القرارات، ولذلك فهى تعمد إلى استشارة جميع صديقاتها، أو حتى أى شخص تقابله، عما ينبغى لها فعله، ثم تتخذ قرارها بناءً على نصيحتهم، ومن هنا، إذا كان الشخص يتسم بقدر كبير من عدم التماثل فى ملامح وجهه (وهو ما يشير إلى اتسامه بكثرة التقلبات المزاجية)، فإن ذلك يسبب له المزيد من الصعوبات فى عملية اتخاذ القرارات، وإذا فقد هذا الشخص الاتزان فى حياته أو تعرض لقدر كبير من الضغط، فعندئذ لا يمكن التنبؤ بتصرفاته. فإذا كان هذا هو حالك ، فاحرص على اتخاذ القرار المناسب والتمسك به إلى أن تجد سببًا وجيهًا لتغيير رأيك.

إذا وجدت أنك غير قادر بالفعل على اتخاذ القرارات، فيمكنك ممارسة رياضة المشى أو التدرب فى صالات اللياقة البدنية أو ركوب الدراجات، فهذا من شأنه أن يساعدك على تصفية ذهنك ويجعلك فى حالة أفضل تمكنك من اتخاذ القرارات، ولذلك، احرص على ممارسة الرياضة والتدرب فى المرة القادمة التى تعانى فيها من التردد والحيرة ، فذلك مفيد وفعال إلى حد كبير.

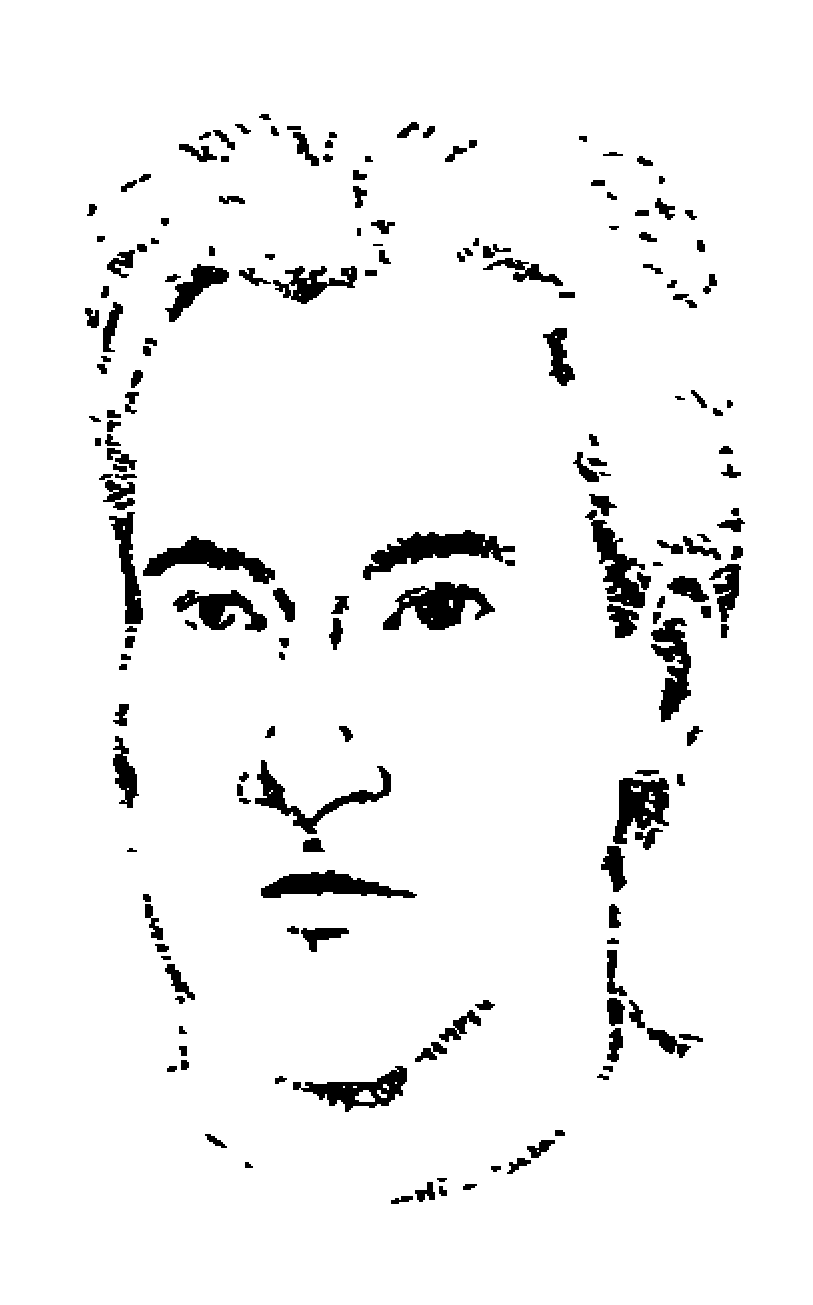
الفصل الثانى عشر : الرأس

الثقة بالنفس



وجه عريض

الشخص يتمتع بثقة عالية بالنفس



وجه نحيف

الشخص يفضل بناء الثقة

يمكن تحديد الثقة بالنفس وفقًا لعرض الوجه من ناحية الحافة الخارجية لحاجبى العين مقارنة بارتفاع الوجه من الذقن إلى مفرق الرأس عند نهاية الجبهة.

وتجدر الإشارة إلى أن الثقة بالنفس عبارة عن شعور وليست وعيًا عقلانيًا لإمكانيات المرء وقدراته، وبصيغة أخرى، ينظر إلى الثقة الفطرية بالنفس على أنها الشعور الأساسى، والانطباع الذى يأخذه الشخص عن نفسه، ويلاحظ أن الأشخاص ذوى الوجه العريض يشعرون بالثقة ويكونون مطمئنين فى مواجهة التحديات أو الظروف البيئية التى يمرون بها، ويرى هؤلاء الأشخاص أن بإمكانهم القيام بأى شىء سواء كانوا يمتلكون المعرفة والخبرة اللازمتين أم لا، ويعتقدون كذلك أنهم يتمتعون بقدر كبير من الذكاء يمكنهم من التعامل مع أى موقف، ولذلك يتعجبون كثيرًا

ويتساءلون عن سبب فشلهم؛ حيث إنهم لا يشعرون بالتحدى إلا عند تكليفهم بمسئوليات ومهام كبيرة للغاية أو مواجهة صعوبات وتحديات على قدر كبير من التعقيد والصعوبة، ويرجع ذلك إلى تمتعهم بثقة عالية جدًا في النفس قد تصل إلى حد الغرور، واعتمادهم على أنفسهم في التعامل مع معظم المواقف التى يمرون بها، وقد أخبرتنى إحدى عميلاتى بأنها لا تستصعب أى شيء حتى تقدم عليه وتنجزه بالفعل، وأنها لم تفتقد مرةً إلى الخبرة أو المعلومات الكافية التى تمكنها من القيام بعمل جديد، ومن ثم فهى تفضل اكتساب الخبرة والمعرفة فى أثناء أدائها المهام المنوطة بها.

وغالبًا ما نلاحظ سمة الثقة العالية بالنفس في العديد من القادة مثل "وينستون تشيرشيل " و " إدوارد كينيدى " و " صدام حسين " و "بوريس يلتسين "، وغيرهم من الأشخاص الذين يستمتعون بلعب دور قيادى فى الحياة، وعادةً ما لا يطيق هؤلاء الأشخاص الجلوس فى الظل ولعب دور هامشى، وعلى الجانب الآخر، يكتسب الأشخاص ذوو الوجوه النحيفة ثقتهم بأنفسهم من خلال المعرفة والمعلومات التى يحصلون عليها، ولذلك نجدهم يدءبون على تجميع أكبر قدر من المعرفة والإلمام بجميع جوانب الموقف قبل الإقدام على أى شيء جديد، فنراهم مثلاً يحضرون الكثير من الدورات التدريبية ودراسة العديد من المصادر حتى يتأكدوا أن لديهم قدرًا كافيًا من المعلومات لبدء عملهم أو مهنتهم الجديدة.

طلب من أحد المهندسين البارعين (ذى وجه نحيف) أن يلقى محاضرة أمام بعض المهندسين المشهورين فى ألمانيا، وكان هذا المهندس يعرف بخبرته العريضة في مجاله، وكانت هذه هى المرة الأولى التى يطلب منه إلقاء محاضرة على مثل هذه المجموعة المميزة، وعندما حان دوره وأزف الوقت لعرض ما لديه، أصيب بتوتر شديد وأخذ يتلعثم خلال المحاضرة، وهو يكابد التوتر الذى يختلجه من الداخل، ولو كان مديره قد أعده جيدًا أو هيأه نفسيًا قبل ذلك، لصادف عرضه نجاحًا كبيرًا، ونتيجة لذلك، اضطر هذا المهندس إلى قطع المحاضرة وهو يشعر بأنه لم يكن على مستوى توقعات الحاضرين، وكانت التجربة برمتها سلبية جدًا وحطمت

معنوياته بشكل كبير، وكان بإمكان مديره أن يتفادى كل ذلك ويجنبه الكثير من المخاوف التى ساورته عن المحاضرة لو كان قال له فقط " أعلم أن هذه هى المرة الأولى التى تمر فيها بمثل هذه التجربة يا " مارك "، ولذلك يمكنك العمل مع هذا الشخص ليساعدك فى الإعداد للكلمة التى ستلقيها ".

وتتمثل أغلب شكاوى الموظفين فى عدم حصول الأشخاص الذين يواجهون مواقف جديدة، أو يتقلدون مناصب جديدة فى الشركات على قدر كافٍ من التدريب، وينطبق هذا الأمر بشكل أكبر على الأشخاص ذوى الوجه النحيف الذين يحتاجون إلى معرفة المزيد حتى يشعروا بالارتياح، وهو ما لا يحتاج إليه الأشخاص الذين يتسمون بثقة عالية بالنفس، وقد أدى ذلك إلى ترك العديد من العاملين ذوى الوجه النحيف أعمالهم بسبب الهواجس التى تطاردهم، والمتعلقة بكيفية مواجهة المواقف الجديدة دون تلقى أى دعم، الأمر الذى يحبطهم كثيرًا ويثبط همتهم، ويمكن تجنب كل ذلك لو قام المدراء فقط بتخصيص بعض الوقت للبرامج التدريبية، فضلاً عن أن ذلك يوفر الكثير من المال للشركات يفوق بكثير تكاليف مثل هذه البرامج.

وغالبًا ما نلاحظ سمة الثقة المنخفضة بالنفس فى الأشخاص ذوى الوجه النحيف، فإذا نشأ هؤلاء الأشخاص فى بيئات غير مساندةٍ وغير مشجعة لهم، فإنهم يستغرقون وقتًا طويلاً جدًا قبل أن يثقوا بأنفسهم وبقدراتهم، وقد كان هذا حال إحدى السيدات التى كانت تتوجس خيفة من الخروج خارج نطاق حياتها الآمنة، فكانت مثلاً لا تريد أن تعمل، ولكنها كانت ترغب فى إثبات ذاتها فى الحياة، ولكن مخاوفها كانت تدفعها إلى التراجع دائمًا، ثم تمكنت بعد ذلك من دفع حياتها للأمام وتجاوز مخاوفها بعد خضوعها لبعض التدريب.

ويذكر أن الأشخاص ذوى الوجوه النحيفة يعمدون إلى الترقب والتعلم من الآخرين وتقييم المواقف والإلمام بجميع جوانبها، ويرجع ذلك إلى كونهم أكثر إدراكًا لجوانب النقص التى تعتريهم ومحدودية قدراتهم وإمكانياتهم. وبمجرد حصولهم على القدر الكافى من المعرفة والمعلومات

الخاصة بمجالهم يتمتعون بقدر عال جدًا من الثقة، ولكنهم لا يقدمون على مواجهة العالم إلا بعد حصولهم على المعرفة اللازمة، وإذا تمتع هؤلاء الأشخاص ببعض السمات الأخرى مثل القوة والتنافسية التقدمية، فإنهم يبدون أكثر ثقةً مما يشعرون به بالفعل في قرارة أنفسهم؛ حيث تعمل هذه السمات على دفعهم للإقدام على ما يخشون القيام به، الأمر الذي يجعلهم يتعجبون كثيرًا، ويتساءلون عن سبب استمرارهم في وضع أنفسهم في مثل هذه المواقف الصعبة، وقد يبدو للآخرين أن الأشخاص ذوي الثقة المنخفضة بالنفس يترددون كثيرًا قبل الإقدام على القيام بأي شيء جديد، ويفترضون معظم الوقت أنهم يفتقدون القدرة والكفاءة.

أما الأشخاص ذوو الثقة العالية بالنفس، على الجانب الآخر، فإنهم عادةً ما يبدون وكأنهم يتقلدون مناصب رفيعة، ومن ثم يمكنك التعرف عليهم بمجرد دخولك عليهم حيث يشع منهم قدر كبير من الثقة بالنفس، وعلى الرغم من أنهم قد لا يتحدثون إليك، فإنك قد تشعر بأنهم أناس مهمون جدًا وأن الناس يعتمدون عليهم بشكل كبير، وعندما يتحدثون، تكون أصواتهم أكثر قوة وتأثيرًا، كما يعمد هؤلاء الأشخاص إلى الإمساك بمقاليد الأمور، وإذا واجههم الآخرون، فإنهم يعمدون إلى رفع أصواتهم وتفخيمها حتى يسيطروا على الموقف.

ويعتبر الحضور القوي للأشخاص ذوي الثقة العالية بالنفس سلاحًا ذا حدين؛ حيث يمكن أن يسبب لهم مشكلة أو يكون ميزة لهم في الوقت نفسه، فيحتمل أن يستخدم هؤلاء الأشخاص قوتهم وسلطتهم في بسط نفوذهم وتحقيق مآربهم على حساب الآخرين، وهذا ما نراه غالبًا في الدول التي تشهد الكثير من الصراعات؛ حيث يستقوي هؤلاء الأشخاص على الآخرين، ويسعون إلى بسط نفوذهم عليهم، ويهتمون بحماية مصالحهم الشخصية أكثر من اهتمامهم بمساعدة الآخرين وحمايتهم، وخير مثال على الحالات التي خرجت عن السيطرة من هذا النوع "سلوبودان ميلوسفيتش".

وعلى هذا، يحتاج الشخص ذو الثقة العالية بالنفس أن يدرك أن القوة عادةً ما تجلب معها الكثير من المشكلات، فليس معنى أنه واثق بنفسه أنه

بات على حق دائمًا فيما يريد. فإذا كان هذا هو حالك، فاحرص على أن تكون قائدًا يعمل مع الناس ومن أجلهم، وكن لأتباعك بمثابة الملهم الذى يستوحون منه أفكارهم.

وبينما يتمتع الأشخاص ذوو الوجوه العريضة بثقة عالية بالنفس، ويقدمون على فعل أى شيء جديد، نجد أن الأشخاص ذوى الوجوه النحيفة يحجمون عن التعامل مع المهام والمواقف التى تتعدى نطاق خبراتهم، ويرجع ذلك إلى أن الأشخاص ذوى الثقة المنخفضة بالنفس يدركون تمامًا محدودية قدراتهم وإمكانياتهم، ومن ثم فإنهم يفضلون القيام بالمهام المألوفة لديهم، أو تلك التى يشعرون بالارتياح تجاهها بدلاً من التخبط فى مجالات جديدة لا يعرفون عنها الكثير، وأنوه مرةً أخرى إلى أن ذلك يتوقف على بعض السمات الأخرى التى قد تعزز أو توهن من الثقة بالنفس، ولكى يتغلب هؤلاء الأشخاص على العوامل المثبطة لهم، فيتعين عليهم البحث عن الحافز الحقيقى والهدف الذى يسعون إلى تحقيقه.

وعندئذ تتمثل المشكلة بالنسبة لهم فى الاستسلام للشكوك التى تساورهم فى القدرات التى يتمتعون بها، وردود الفعل السلبية التى تثير مخاوفهم، خاصةً عندما يقابلون أشخاصًا جددًا لأول مرة أو يتعرضون لبعض المواقف والتحديات الجديدة، وإذا كان هذا حالك، فيجدر بك التفكير فى الأوقات التى تمكنت فيها من اجتياز مثل هذه المواقف على الرغم من الشكوك الكثيرة التى كانت تساورك وقتها، واعلم أن الخوف ما هو إلا افتقاد للمعرفة والخبرة، وكلاهما أمر لا يتعذر عليك.

ويذكر أن الشخص الذى يتمتع بثقة عالية بالنفس يتسم عادةً بالحسم إذا آل إليه أى منصب قيادى، وقد يستشيط غضبًا عندما يرى ترددًا أو ضعفًا فى الآخرين، وقد يصل به الأمر إلى سحب المهام الموكلة إليه ويقوم بها بنفسه، كأن يقول لهم: " اسمعوا جيدًا، ما خطبكم، يمكننى فعل ذلك بنفسى! ".

وقد يكون ذلك بمثابة دائرة مفرغة يدور فيها كلا الصنفين من الأشخاص دون انتهاء، ففى الوقت الذى يتشكك فيه الأشخاص ذوو

الوجوه النحيفة فى قدرتهم على التعامل بنجاح مع المهام الجديدة الموكلة إليهم، ويترددون كثيرًا قبل البدء فى تنفيذها، نجد أن الشخص الواثق بنفسه لا يهاب مثل هذه المواقف، ولا يجد سببًا واحدًا يمنعه من الإقدام عليها، الأمر الذى يثير امتعاض الآخرين ويجر عليهم الكثير من الانتقادات.

وفيما يتعلق بالعلاقة الزوجية، إذا كان كلا الطرفين من ذوى الوجه العريض، فإن ذلك يزيد من فرص الانسجام والتوافق بينهما، أما إذا وجدت اختلافات كبيرة بين الطرفين، فإن الشىء نفسه الذى كان يعجب كل طرف فى الآخر فى بداية الحياة الزوجية ينقلب إلى مصدر التوتر بينهما بعد ذلك، وفى هذه الحالة، يكون الطرف ذو الوجه العريض هو الطرف الأكثر سيطرة على العلاقة، وقد يؤدى ذلك فى بعض الحالات إلى هز ثقة الطرف الآخر بنفسه، أو حتى القضاء عليها نهائيًا؛ حيث يعمد إلى اتخاذ كل القرارات بنفسه وتهميش الطرف الآخر إلى حد كبير، ومن هنا، أتوجه بالنصح إلى الطرف ذى الثقة العالية بالنفس بأن يكون أكثر دعمًا ومساندةً للطرف الآخر، وألا يدلى برأيه فيما ينبغى فعله إلاَّ إذا طلب منه ذلك، ويمكنه أن يعرض آراءه ويقدم نصائحه واقتراحاته البناءة إذا كانت لدية رؤية أخرى تتعلق بطريقة القيام بشىء ما إذا اقتضت الحاجة ذلك.

أما بالنسبة للشخص ذى الثقة المنخفضة بالنفس وعلاقته بالطرف الآخر من العلاقة الزوجية ذى الثقة العالية بالنفس، فإنه قد يشعر بأن شريك حياته لا يؤمن بقدراته ولا يثق به ألبتة، ولهذا، يشعر الطرف الأقل ثقة بالنفس بأنه لا يأخذ قراراته بنفسه وأن الطرف الآخر ينوب عنه فى اتخاذ جميع القرارات المتعلقة به، وأنه مجبر على فعل أشياء رغمًا عنه كما يشعر الشخص ذو الوجه النحيف بأن الطرف الآخر لا يقدر أى شىء يقوم به ولا يتعامل معه باحترام كافٍ كإنسان، وعندما يضحك الشخص ذو الوجه العريض على الأمور التافهة التى تسعد أو تغضب الطرف الآخر ذا الوجه النحيف، فإن الأخير يشعر بأنه يحاول التقليل من

شأنه ويستاء لذلك كثيرًا، الأمر الذى يجعله يتخوف من الإفصاح عما بداخله خشية تعرضه للسخرية.

اختيرت "جودى" ذات الوجه النحيف رئيسة لإحدى الجمعيات النسائية، ولم يسبق لها أن لعبت مثل هذا الدور القيادى من قبل، ولذلك كانت متخوفة جدًا طوال الستة شهور الأولى من توليها هذه المهمة، وبالفعل، فكرت مرات عديدة فى التنحى عن هذا الدور لأن هذا المنصب كان يسبب لها الكثير من القلق والتوتر؛ ولكن عدلت عن هذه الفكرة وأصبحت أكثر قدرة على القيام بمهامها بنجاح كبير بمجرد أن عملت على زيادة ثقتها بنفسها، وتلقت الدعم والتأييد من المحيطين بها، وعلى هذا، فلو كانت قد وجدت من يعينها ويساندها فى هذه الشهور الأولى، لكان الأمر سهلاً وهينا عليها ولما مرت بهذه الأوقات العصيبة".

إذا كنت ممن يشعرون بقدر كبير من الثقة بالنفس، فاعمل على مساعدة الأشخاص الأقل ثقةً بالنفس ودعم تطورهم والجوانب الإبداعية فى شخصياتهم، وإذا كنت تعمل مع شخص ذى وجه نحيف، فاحرص على التعرف على احتياجات ذلك الشخص لتهيئ نفسك للمواقف الجديدة التى قد تتعرض لها معه مسبقًا، وكن مستعدًا للوقوف إلى جانبه فى المواقف الجديدة التى يتعرض لها.

وفيما يتعلق بالجوانب الإيجابية للثقة المنخفضة بالنفس، فإنها تتمثل فى إدراك هؤلاء الأشخاص لمحدودية قدراتهم وإمكانياتهم فيعمدون إلى طلب المساعدة من الآخرين أو الدراسة لزيادة معرفتهم.

ومع ذلك يؤخذ على هؤلاء الأشخاص أنهم لا يقدرون أنفسهم حق قدرها، ويقللون من شأنها، فبدلاً من مقاومة الضغط والتوتر، قد يؤثرون الاستسلام والإذعان لهذه الضغوط أو الهرب من مواجهتها.

وقد يشعرون بعدم الكفاءة لافتقادهم الخبرة أو المعرفة اللازمة للقيام بمهمة جديدة، وبمجرد اكتسابهم المعرفة، فإن الموقف يصبح أقل رهبة بالنسبة لهم، ويتمتعون جميعًا بالثقة التامة.

الأطفال

يتعين على الأب أن يكون أكثر حزمًا وصرامةً عند التعامل مع الأطفال الذين يتسمون بثقة عالية بالنفس، لا سيما إذا كان الأب من ذوى الثقة المنخفضة بالنفس، وإلا تعذر عليهم السيطرة عليهم وتهذيبهم عندما يصلون إلى مرحلة المراهقة، ومن هنا، تبرز أهمية التعاون بين الوالدين والاتفاق على أسلوب واحد يلتزم به كل منهما فى تربية طفلهما.

ولابد أن يكون الطفل ذو الوجه العريض مستعدًا لتلقى التعليمات من أولياء أمره والمسئولين عنه واتباعها دون أى غضاضة فى نفسه، ولابد كذلك أن يدرب نفسه على تقبل الإشراف عليه بامتنان ويكون تابعًا جيدًا حتى يصبح قائدًا ناجحًا بعد ذلك، ولابد أن يطلب الوالدان من طفلهما أن يطيع جميع أوامرهما دون استثناء وينبغى عليهما كذلك أن يكلفاه ببعض المسئوليات والمهام الكبيرة وإتاحة الفرص اللازمة أمامه كلما أمكن ذلك، هذا بالإضافة إلى إعطائه بعض اللعب والكتب أو الألعاب المصممة خصيصًا للأطفال الذين يكبرونه بعامين، علاوة على ذلك، يجدر بالوالدين أن يقرءا لطفلهما القصص التى تحوى أحداثًا مشوقةً من واقع الحياة.

أما الأطفال ذوو الوجوه النحيفة، على الجانب الآخر، فإنهم يحتاجون إلى التعرض لجميع الخبرات فى المجالات المختلفة تحت رقابة من والديهم والمسئولين منهم، مع مراعاة ضرورة عدم تعريضهم لكل خبرة على حدة ثم الانتقال إلى الخبرة التالية، وبمجرد اكتسابهم المعرفة اللازمة، يصبح هؤلاء الأطفال قادرين على التعامل مع الموقف الجديد بسهولة ويسر، ويحتاج الوالدان فى سبيل ذلك أن يدعما أطفالهما ويقرا بالإنجازات التى يحققونها مهما قلت أو كثرت، وإذا كان الأطفال ذوو الوجوه النحيفة يتسمون كذلك بالتفكير التتابعى، فلا ينبغى للوالدين فى

هـذه الحالـة أن يجعلـوهم فـى عجلـة مـن أمـرهم أو يعمـدوا إلى تخطـى مستوياتهم؛ وإنمـا مـن الأفـضل لهمـا أن يـدعا أطفالهمـا ينمـون ويتعلمـون بطريقة طبيعية تتناسب مع عمرهم، وألا يكلفوهما بأكثر مـن مهمـة واحـدة فى الوقت نفسه، ويتأكدا من فهم الأطفال لكل خطوة عنـد قيـامهم بتنفيـذ كل مهمة.

المشاهير ممن يعمدون إلى بناء الثقة بالنفس

" إليزابيث هارلى "، و " جون لينون "، و " إبراهام لينكولن ".

المشاهير من ذوى الثقة العالية بالنفس

" كولين باول "، والـرئيس الباكـستانى "برويـز مـشرف "، و " ويليـام هاجو "، و " مارجريت تاتشر "، و " هيلارى كلينتون ".

الشخصية المحافظة، والشخصية المجددة



جبهة بيضاوية

الشخصية المحافظة



جبهة مربعة

الشخصية المجددة

يمكن تحديد ما إذا كان الشخص يميل إلى المحافظة والإبقاء على ما بيده، أو على أنه على النقيض من ذلك ويفضل الانخراط فى أعمال ومهام جديدة، وترك ما كان يفعله من قبل، من خلال النظر إلى شكل الجبهة من الحد الخارجى لحاجب العين وحتى مفرق الشعر، وملاحظة ما إذا كانت بيضاوية أو مربعة الشكل، ولكى تتمكن من تحديد شكل الجبهة بالضبط، ضع راحتى اليد (جزء اليد الذى يقع أسفل السبابة مباشرةً) على الحدين الخارجيين لحاجبى العين من ناحية اليمين واليسار، وبعد ذلك، اجعل أصابع اليدين فى وضع رأسى، ودعهما يصلا تدريجيًا إلى الجزء المتبقى من الحد الخارجى لتقوية الجبهة. هل المنطقة الواقعة أعلى السبابة مباشرة تبدو مستديرة أم مربعة ؟ إذا كانت مستديرة، فهذا يعنى أن الشخص يتسم بالمحافظة ومقاومة التغيير، أما إذا كانت مربعة، فهذا مؤشر على احتمال تغيير الشخص وظيفته أكثر من مرة على مدار حياته (سمة التجديد)، ولكى تعرف أين تنظر بالضبط فى تقوية أو انحناءة

الجبهة، انظر إلى الخط الذى يقع أسفل الخط الشعرى مباشرة كما هو مبين بالشكل السابق.

ويعرف عن الأشخاص المحافظين أنهم يفضلون الاحتفاظ بما لديهم وعدم التخلص من أى شىء بغية الاستفادة منه يومًا ما، وإذا اقترنت هذه السمة بالنفعية العالية (نتوء الأذنين)، فإن الشخص قد يعمد إلى التقاط أى شىء يجده أمامه، وعلى النقيض من الأشخاص ذوى الجبهة المربعة (سمة التجديد)، نجد أن هؤلاء الأشخاص لا يلقون أى شىء أو يتخلصون منه حتى ولو لم يكن ذا فائدة تذكر، ولذلك قد يحتفظون ببعض أغراضهم وممتلكاتهم لسنوات عديدة، بما فى ذلك المسامير وقطع الخشب والأوراق التى تحوى معلومات لم تعد تستخدم والصحف والمجلات القديمة، الأمر الذى يثير حفيظة الآخرين الذين يرون ذلك ضربًا من التفاهة، وينكرون على من يهتم بجمع الأشياء التى ما تخلص الآخرون منها إلا لأنها لم تعد غير ذات جدوى، وإذا كنت تشعر بالذنب جراء إلقاء أغراض من يقيم معك أو شريك الحياة خارج المنزل، فيجدر بكما أولاً أن تتفقدا الأشياء التى تنويان التخلص منها لتعرف الأشياء التى يريد كل منكما الإبقاء عليها.

ويعتبر المنزل والأسرة مهمين جدًا بالنسبة للأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من المحافظة؛ حيث تمثل منطقة الراحة بؤرة الاهتمام الرئيسية فى حياتهم فيما يمثل المنزل كل شىء بالنسبة لهم، ويفضل هؤلاء الأشخاص إصلاح الأشياء القديمة وإعادة تنظيم المنزل بما فى ذلك إعادة ترتيب قطع الأثاث.

وبالإضافة إلى ذلك، يفضل هؤلاء الأشخاص القيام بالأمور المتعلقة بالتربية والرعاية، وعندما تقترن هذه السمة بسمة النمو (كبر شحمة الأذن)، فمن المحتمل أن يستمتع الشخص بزراعة الحدائق والاعتناء بها، وغالبًا ما تلاحظ هذه السمة فى العاملين فى الفنادق والمستشفيات والرعاية الصحية والتغذية والكيمياء والطب النفسى وإدارة المشروعات، أو أية مهنة أخرى تركز على المحافظة، ويتمتع هؤلاء الأشخاص بقدرة فائقة على الاحتفاظ بأصدقائهم، والإبقاء على العلاقات القوية مع عملائهم،

ومن ثم تعتبر هذه السمة مفيدة جدًا لمن يعمل فى مجال المبيعات أو خدمة العملاء.

وهؤلاء هم الأشخاص الذين يفضلون ممارسة بعض الأنشطة الخارجية، كالتدرب فى صالات اللياقة البدنية، أو المشاركة فى أى نشاط بشكل منتظم، أما الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من التجديد، ذوو الحياة المريحة، فإنهم يذهبون إلى هذه الصالات مرتين فقط ثم ينقطعون عنها بعد ذلك، وذلك لأنهم لا يحبون القيام بأى شىء بانتظام إلا إذا كانوا متحمسين جدًا لهذا النشاط، أو إذا كان يحتاجون إليه لتنمية مهاراتهم، وهذا يدل على رفضهم للتكرار والرتابة ورغبتهم فى تجربة كل ما هو جديد، ويتميز هؤلاء الأشخاص كذلك برفضهم السير على خطى الآخرين ومحاكاتهم؛ وإنما يفضلون بدلاً من ذلك القيام بالشىء من بدايته وحتى الانتهاء منه، ولا يتشبثون بالأشياء ويحتفظون بها بغية الاستفادة منها في وقت لاحق، ومن ثم، لا يطيق هؤلاء رؤية الأغراض غير المستخدمة مكومة من حولهم دون الاستفادة منها - وفلسفتهم فى ذلك أنهم إذا احتاجوا إلى شىء ما، فبإمكانهم دائمًا أن يخرجوا ويشتروه مرة أخرى بدلاً من الاحتفاظ به وقتًا طويلاً، ولهذا، يعمد الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من التجديد إلى التخلص من الأشياء التى لا يحتاجون إليها فى الوقت الحاضر والبدء من جديد، وهو ما يعتبره الأشخاص المحافظون ضربًا من الإسراف والتبذير.

وبمجرد أن يتم الأشخاص ذوو التجديد المرتفع عمل شىء ما، فإن هذا الشىء ينتهى بالنسبة لهم ويفكرون فى شىء جديد، وشعارهم فى ذلك "ارفع يدك عما انتهيت منه"، وقد يشعرون بملل كبير إذا استغرق منهم عمل ما وقتًا طويلاً، والأمر نفسه ينطبق على علاقتهم بعملائهم؛ حيث يقابلون عملاءهم مرات قليلة فقط، ثم يريدونهم بعد ذلك أن يشقوا طريقهم بأنفسهم، وإذا تكرر الشىء نفسه عدة مرات أمامهم، فإنهم يملون ويفقدون الاهتمام به. فإذا كانوا يمشون فى الطريق نفسه، أو يفعلون شيئًا ما كل يوم بشكل روتينى، فإنهم سرعان ما سيشعرون بالملل تجاه هذه الأنشطة

المتكررة، ولعل هذا هو السبب فى قيامهم بتغيير وظائفهم أكثر من مرة على مدار حياتهم.

إن هؤلاء الأشخاص يتعلقون بكل ما هو جديد تعلق البط بالماء، فتراهم يتوقون إلى تطبيق الأفكار الجديدة، والقيام بالمشاريع الجديدة وتجربة خامات جديدة فى العمل أو الانتقال للعمل فى مواقع جديدة، وعندما يركز هؤلاء الأشخاص فى مشاريع جديدة، فإنهم يكرسون كل وقتهم وطاقتهم لتطويره أو العزوف والإحجام عن إتمامه، وإذا ما تحمسوا لمشروع ما، فإنهم لا يلتفتون إلى الأنشطة الأقل تشويقًا وأهمية والتى قد تقلل من تركيزهم فى هذا المشروع.

وفيما يتعلق بالجوانب السلبية لهذه السمة، فيأتى فى المقام الأول الإسراف والتبذير المتمثل فى قيام هؤلاء الأشخاص بالتخلص من شىء ما قد يكون مفيدًا، أو عدم الاستفادة مما يمتلكونه بالفعل، ليس هذا فحسب، ولكنهم أيضًا قد ينفقون أموالاً طائلة لشراء ما هو جديد فى حين أن ما يعدونه " قديمًا " يؤدى الغرض نفسه.

وثمة أمر سلبى آخر وهو أنهم ينهمكون جدًا فى أعمالهم، وغالبًا ما يكون ذلك على حساب أنفسهم وأسرهم كذلك التى يتجاهلونها على حد كبير، ولطالما مثل ذلك مشكلة لزوجين شابين؛ حيث كان الزوج منشغلاً بالعمل دائمًا ولا يقضى مع زوجته إلا وقتًا ضئيلاً جدًا، وبالنسبة له، كان مجرد الخروج لبعض الوقت للترويح عن النفس مضيعة للوقت وتعطيلاً عن العمل؛ ولكن بعد الخضوع لجلسات الاستشارة، وافق الزوج على تخصيص بعض الوقت يقضيه مع زوجته كل أسبوع.

ويذكر أن النساء اللاتى يتسمن بهذه السمة يجدن المكوث فى البيت أمرًا مملاً جدًا، ولذلك تعمد إحداهن إلى شغل فراغها بالعمل الجزئى فى وظيفة معينة بأجر غير كامل أو الانخراط فى العمل التطوعى، وإذا جمع الشخص الواحد بين مزيج من سمتى المحافظة (الجبهة البيضاوية) والتجديد (الجبهة المربعة)، فإن جزءًا من هذا الشخص سيرغب فى المكوث فى البيت، فى حين أن الجزء الآخر سيحثه على الخروج للعمل، وأنسب حل لمثل هؤلاء الأشخاص هو أن يعملوا خارج المنزل

ولا تروق فكرة التقاعد للأشخاص الذين يتسمون بالتجديد، ومجرد التفكير فيها يثير فزعهم ، فكيف يستغلون كل هذا الوقت وماذا عساهم يفعلون به ؟ وعلى هذا، يتعين على هؤلاء الأشخاص أن يحددوا بعض الأهداف التى يسعون إلى تحقيقها فى حياتهم وإلا شعروا بالملل بسرعة كبيرة.

إذا كنت من ذوى الجبهة المربعة، فيجدر بك الاستفادة مما هو متاح أمامك بدلاً من الاندفاع للحصول على شيء آخر جديد، وعندما تجد أن نفسك تحدثك على البدء من جديد والعودة إلى نقطة الانطلاق الأولى، ينبغى عليك أن تكف عن هذه الهواجس وتتفقد العمل الذى تقوم به الآن.

ولما كان الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من التجديد يدعون أعمالهم تسيطر عليهم وتستنفد كل طاقاتهم وأوقاتهم، فكان لزامًا عليهم أن ينتبهوا إلى " المتع الجسدية " ـ فيحرصون على تلبية حاجاتهم الأساسية وحاجات أسرهم ـ وينتبهوا كذلك إلى صحتهم، ويتعين عليهم كذلك أن يخصصوا بعض الوقت ليقضوه مع أسرهم وأصدقائهم المقربين، ولابد أن يدركوا أنه لا ينبغى أن تقتصر الحياة على العمل فقط فيخصصون بعض الوقت للمرح والترفيه واللعب.

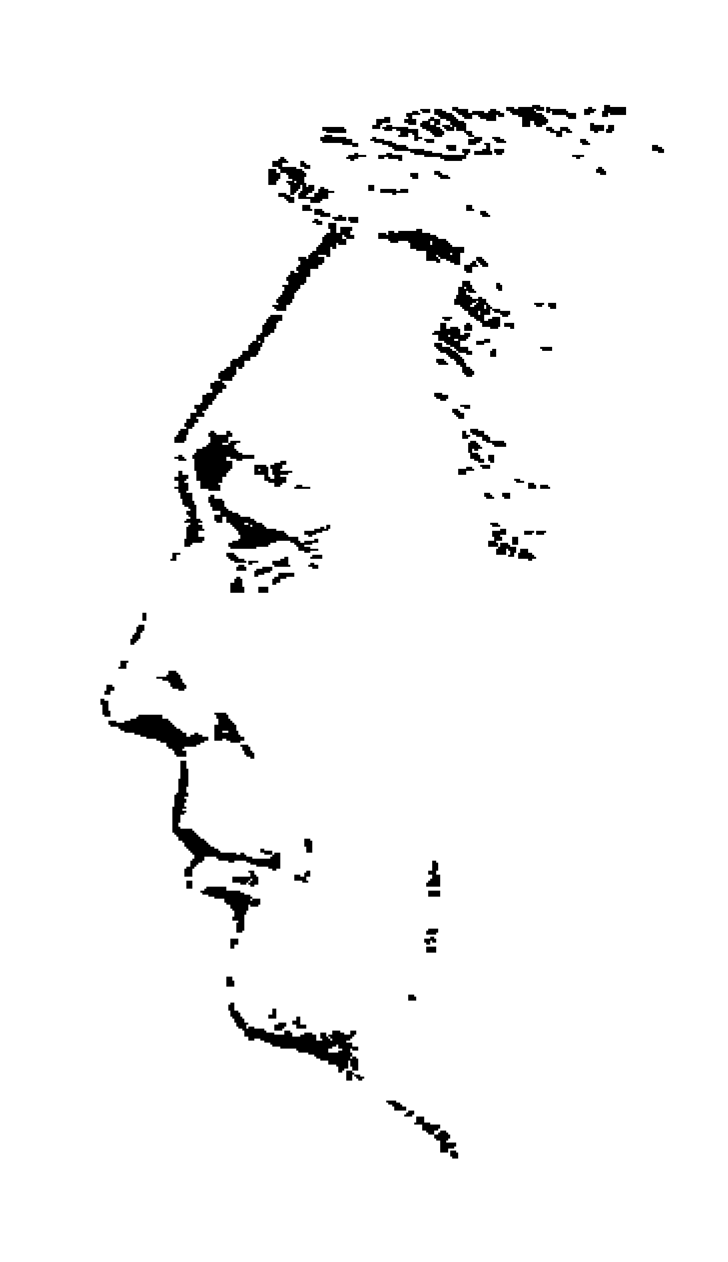
الوظائف التى تناسب هذه السمة

العمل فى مجال النصح والإرشاد والمجالات المتعلقة بالصحة أو التدريس أو الهندسة الإلكترونية أو التخصص فى علم النبات.

المشاهير ممن يتسمون بقدر كبير من المحافظة

" جون كليز "، و " جون ماكنيرو "، و " أندرو للود ويبر "، و " مادونا ".

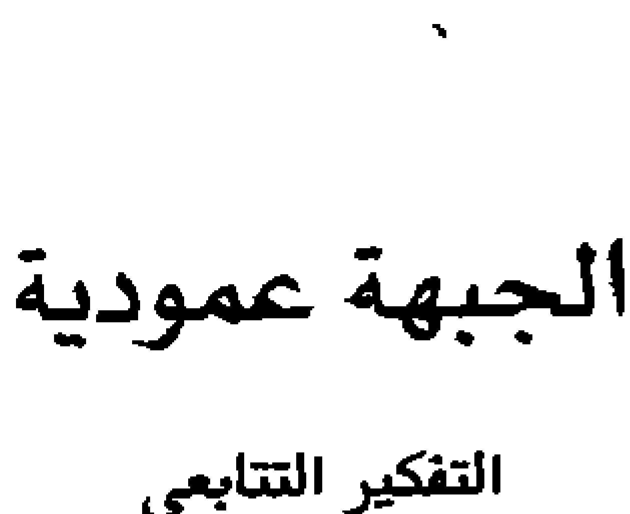
أسلوب التفكير



الجبهة تنحدر للوراء

التفكير الموضوعى





الجبهة عمودية

التفكير التتابعى

انظر إلى قطاع جانبى للرأس، هل تنحدر زاوية الجبهة للوراء أم أنها عمودية أكثر ؟ إذا كانت تنحدر للوراء، فهذا يعنى أن الشخص يتسم بالسرعة فى التفكير والاستجابة، وهؤلاء هم الذين يفكرون بطريقة موضوعية، أما أولئك الذين يتسمون بالجبهة العمودية، فإنهم يفضلون التفكير خطوة بخطوة، وهو ما يطلق عليه التفكير التتابعى.

إننا إذ نذكر السمات المتعددة للتفكير إنما نعنى بطريقة تفكير الأشخاص، وليس فيما يفكرون أو مدى جودة الطريقة التى يتبعونها، ومن هنا يمكن الفصل بين نوعين مختلفين من التفكير؛ التفكير الموضوعى وفيه يجعل الشخص ردود فعله التلقائية هى التى تحدد أفكاره الآنية معتمدًا على خبرات الماضى، ويعرف النوع الثانى بالتفكير التتابعى وفيه يقوم الشخص بمعالجة الأفكار أو التحديات الجديدة بطريقة عقلانية ومنطقية، ويمكن صياغة هذا الفارق بين كلا التوجهين بطريقة أخرى فنقول إن التفكير الموضوعى يتعامل مع الموقف وفقًا لردود فعل الشخص تجاهه؛ فى

حين أن التفكير الذاتى يتعامل مع الشيء أو الموقف نفسه دون الالتفات إلى أى أمور أخرى.

إن الأشخاص الذين يفضلون التفكير الموضوعى (الذين يتسمون بانحدار الجبهة للوراء) هم الذين يتسمون بالسرعة فى اتخاذ القرارات، وعادة ما يتسرعون كذلك فى استنتاجاتهم، أو يعمدون إلى تخمين ما يعتزم الآخرون قوله أو فعله، ومن ثم، فهم يستجيبون دائمًا إلى ما يجرى من حولهم ويغضبون من الأشخاص الذين لا يستجيبون للمواقف المختلفة بالسرعة نفسها التى يستجيبون بها لهذه المواقف، أما هم، فإنهم يعمدون إلى رؤية الإطار العام للموقف فى عجالة دون الحاجة إلى التعرف على جميع التفاصيل، ويمكن ملاحظة هذه السمة غالبًا فى الأشخاص الذين يبرعون فى ممارسة الأنشطة الرياضية مثل التزلج على الجليد باستخدام لوحات التزلج أو من فوق سفوح التلال فى كرة القدم أو التنس، وتعتبر هذه السمة إضافة إلى أى نشاط يتطلب سرعة فى رد الفعل. وتكمن المشكلة بالنسبة للأشخاص الذين يفضلون التفكير الموضوعى فى إصرارهم على استباق النتائج قبل الإلمام بجميع المعلومات.

أجرى معى المراسل الصحفى " كلايد " ـ وهو ممن يتبعون التفكير الموضوعى ـ حوارًا بشأن كتابى، ولم يدم الحوار سوى خمس دقائق تقريبًا، أعتقد بعدها أنه قد أحاط علمًا بقراءة الوجه بوجه عام، وأنه ليس بحاجة إلى معرفة المزيد عن هذا الموضوع، ونتيجة لذلك، جاء عرضه للكتاب رديئًا جدًا، مما جعلنى أشعر بخيبة أمل وإحباط كبيرين، وما هى إلا ثلاثة أعوام حتى أصدرت كتابًا آخر عن الموضوع نفسه، وعلى الرغم من الجهود التى بذلتها لأجد صحفيًا آخر ليكتب تقريرًا عن قراءة الوجه، فقد قرر " كلايد " أن يجرى الحوار بنفسه، الأمر الذى أقلقنى كثيرًا خوفًا من تكرار ما حدث مع الكتاب السابق.

افتتح " كلايد " الحوار هذه المرة بالقول: " أخبرينى شيئًا ما عن نفسى "، فذكرت له أنه يستبق النتائج، فقال لى: " هل تقصدين أننى لا أحصل على جميع التفاصيل ؟ "، فتماديت فى قراءة وجهه، وكانت النتيجة أن كتب أفضل تقرير وقعت عليه عينى منذ عدة سنوات،

وحينها، اتصل بى العديد من الأصدقاء وسألونى كيف فعلت ذلك، وعلى هذا، إذا كنت تحمل هذه السمة، فاحرص عند الضرورة على تخصيص مزيد من الوقت لمعرفة كل التفاصيل، فهذا من شأنه أن يوفر لك كلاً من الوقت والمال.

وتعتبر سمة التفكير الموضوعى إضافة وميزة حينما تكون سرعة اتخاذ القرارات جزءًا من الوظيفة، كما هو الحال فى العاملين فى مجال الطب ومكافحة الحرائق، والأشخاص الذين يمارسون سباق السيارات؛ حيث تؤدى استجابتهم الفورية للمواقف المختلفة التى يمرون بها فى أثناء السباق إلى زيادة سرعتهم بشكل كبير.

وبالنسبة للعلاقة الزوجية، إذا كان أحد الزوجين يتبع التفكير الموضوعى فيما يفضل الطرف الآخر التفكير التتابعى، فإن هاتين السمتين المتناقضتين تتسبب فى بعض المشكلات التى تواجه علاقتهما. فمن ناحيته، يرى الطرف الذى يفكر بطريقة موضوعية أن الطرف الآخر ـ الذى يتبع التفكير التتابعى ـ يتباطأ عن عمد، فيسعى نتيجة لذلك إلى محاولة دفعه على التسرع، الأمر الذى يعمل على خلق مزيد من الضغط والتوتر قد يتطور إلى مواجهة ساخنة بينهما، وإذا كنت تتسم بأى من هاتين السمتين، فلا تتوقع أن يتصرف الجميع بنفس سرعتك.

وعلى الجانب الآخر، لا ينجح من يتبع التفكير التتابعى فى مجال المبيعات أو إعداد الخطط والاستراتيجيات إذا ما تعرضوا لقدر كبير من الضغط، وكانوا فى عجلة من أمرهم، ويرجع ذلك إلى حاجتهم لمزيد من الوقت للتفكير فى كل خطوة يقومون بها، وإذا لم يحصلوا على بعض المعلومات نتيجة للعجلة، فإنهم لا يتمكنون من القيام بعملهم على الوجه الأكمل، ولا يكفون عن التفكير فى المعلومات الناقصة، وبمجرد حصولهم على هذه المعلومات، يتضح أمامهم كل شيء وينجحون فى أداء المهام الموكلة إليهم، وإذا تعرض هؤلاء الأشخاص للضغط، فإنهم يعجزون عن التركيز وتشتت عقولهم، خاصةً فى أوقات الامتحانات أو إذا خضعوا لاختبار مفاجئ، وعلى الرغم من أنهم قد يعرفون الإجابات جيدًا فإن عقولهم تتجمد؛ حيث إنهم يحتاجون دائمًا إلى التفكير لبعض الوقت قبل

اتخاذ أى قرار، سواء كانوا فى آخر دقيقة فى الامتحان أو كانوا يستجيبون لموقف طارئ؛ حيث إنهم يجدون صعوبةً بالغةً فى التسريع من إيقاعهم.

وغالبًا ما تمثل هذه السمة مشكلة للأطفال فى المدارس؛ لأن معلميهم يعتقدون خطأ أنهم يتعلمون ببطء، وقد صنف العديد من هؤلاء الأطفال على أنهم يعانون من التأخر التعليمى واتهموا بعدم التركيز لمجرد أنهم لم يسمعوا ما كان يقال داخل حجرة الدراسة، وهذا ما حدث مع " ستيف " ذى الاثنى عشر ربيعًا؛ حيث اعتقدت معلمته أنه يعانى من تأخر تعليمى وأوصت بنقله إلى الفصل المخصص للتلاميذ أمثاله، وحتى يبقى " ستيف " فى الفصل، استدعت إدارة المدرسة والديه ليقابلا الإخصائى النفسى الذى استهل حديثه معهما بالسؤال : " ما الذى يفعله فى هذا الفصل ؟ إن ما يقرؤه يتناسب مع مستوى الجامعة ". وهكذا نرى أن المعلمة قد أساءت فهم أسلوب التعلم الخاص بـ "ستيف"، فلو كانت أدركت أسلوب التعليم الذى يفضله، لما أوصت بنقله إلى ذلك الفصل، ولا شك أن ثمة المئات من الأطفال ممن تعرضوا لهذا الإحباط، ومن هنا، أتمنى أن يساعد هذا الجزء من الكتاب المعلمين والآباء فى فهم الأطفال الذين يحملون هذه السمة بطريقة أفضل، والتعامل معهم بما يتناسب مع شخصياتهم.

عند التواصل مع هؤلاء الأشخاص، تأكد من تحصيلهم المعلومات التى ذكرتها لهم قبل الانتقال إلى الخطوة التالية، وامنحهم الوقت الكافى لاستيعاب المعلومات الجديدة، وعندما يكون الوقت مناسبًا، امنحهم ملخصًا مكتوبًا ليتمكنوا من اتباع أو مراجعة المعلومات التى ذكرتها فى وقت لاحق، ويمكنك كذلك أن تراجع هذه المعلومات وتلقى نظرةً عامةً عليها عند اقتراب اللقاء من نهايته.

وإذا طلب منك أحدهم مساعدته فى أداء مهمة ما، فاحرص على توضيح الخطوات الأساسية التى تقود إلى الحل، وإلا عجزت تمامًا عن فهم أية تعليمات إضافية، وعندئذ، سيتملكه الإحباط ويرغب عن سماع أى شىء يقال له إذا لم يفهم النقطة السابقة، وعلى هذا ينبغى عليك إعطاؤه جميع الخطوات التى يحتاج إليها قبل الانتقال إلى المراحل التالية

دون تمهل، واعلم أن لا علاقة بين هذه السمة والقدرات العقلية؛ وإنما الأمر كله يقتصر على طريقة معالجته للمعلومات. وإذا كنت تعطى هؤلاء الأشخاص بعض التعليمات بواسطة الكمبيوتر، فتأكد من فهمهم الخطوات الأولى؛ وإلا إذا انتقلت إلى الخطوات التالية دون شرح الخطوات الأولى، فإنهم لن يفهموا منك أى شيء، وستضيع جهودك معهم سدى.

ويلاحظ أن الأشخاص الذين يتبعون التفكير التتابعي يفضلون الحصول على متسع من الوقت للوصول إلى وجهتهم والالتزام بمواعيدهم، وإذا تركوا ذلك للحظات الأخيرة، فإنهم يكونون فى عجلة من أمرهم ويشعرون بقدر كبير من القلق والتوتر خوفًا من التأخير وعدم الوصول فى الوقت المحدد، ولذلك، تراهم يحرصون على إخبار من يسافرون معهم أنهم يودون المغادرة فى وقت معين، ويمكنك فقط أن توضح لهم أن السفر سيكون أكثر راحة بتلك الطريقة، فهذا من شأنه أن يجنبهم قدرًا كبيرًا من الضغط.

تذكر أن الأشخاص الذين يتبعون التفكير التتابعى يريدون أن يفهموا كل خطوة واستيعاب كل معلومة تقال لهم، ولا يحبون أن يُدفعوا إلى اتخاذ القرار دون تمهل، وإذا أقدموا على اتخاذ القرار، فهذا يعكس فهمهم الكامل للمنتج أو المفهوم، ويكمن التحدى الأكبر الذى يواجه هؤلاء الأشخاص فى الاستجابة السريعة لبعض المواقف التى تتطلب ذلك، سواء كانت هذه الاستجابة بالتفكير أم بالقيام بفعل ما.

وعادةً ما يرى من يفكر بطريقة موضوعية أن الأشخاص الذين يفكرون بطريقة تتابعية يتسمون بالبطء إلى حد كبير، وفى بعض الأحيان عندما يسأل أحدهم سؤالاً، يفكر مليًا ويأخذ وقتًا طويلاً قبل أن ينطق بالإجابة، الأمر الذى قد يغضب الشخص ذا السمة المقابلة الذى يعمد إلى استعجالهم بالقول: " ما الذى يجعلكم تستغرقون كل ذلك الوقت قبل الإجابة ؟ ".

وهناك سمة أخرى يتميز بها ذوو التفكير التتابعى وهى أنهم يحبون الدخول فى حوار وسط أية لحظة تفكير ، ولا يكون للطرف الآخر أى استيعاب لما يتحدثون عنه . وقد كان هذا يمثل تحديًا لأحد مدراء المدارس الذى مر بتلك التجربة عندما تقلد منصبه الجديد لأول مرة . وقد صرح بأن الناس قد اعتادوا على النظر إليه بنظرات فارغة ، ولم يفهموا أى شىء كان يتحدث عنه . وسرعان ما تعلم الدخول فى أى موضوع من بدايته .

الأطفال

إذا لاحظت هذه السمة فى طفلك أو أحد تلامذتك، فاحرص على الإجابة على كل تساؤلاتهم، وتأكد من استيعابهم التام للتعليمات التى تذكرها لهم، وإذا كنت تعتزم تغيير خططك فى يوم معين، فيجدر بك لفت انتباههم قبل هذا التغيير بوقت كافٍ، وإذا كان التغيير طارئًا، فناقش معهم أسباب التغيير أولاً ، فهذا من شأنه أن يساعدهم فى التكيف معه ، وينبغى على الوالدين أن يخبرا المعلم بما إذا كان طفلهما يحمل هذه السمة حتى يجنبا الطفل الكثير من مشاعر الإحباط التى قد يتعرض لها فى المدرسة ، ومما يدعو للأسف أن معظم المعلمين يجهلون هذا الأمر.

الوظائف التى تتناسب مع هذه السمة

يمكن ملاحظة هذه السمة فى الأشخاص الذين يعملون فى مكافحة الحرائق والشرطة والممثلين الهزليين الذين يقومون بأدوار الكوميديا، والعاملين فى مجال المبيعات والطب ومذيعى النشرات الإخبارية وسائقى التاكسى أو أية مهنة أخرى تتطلب سرعة رد الفعل.

المشاهير ممن يتسمون بالتفكير الموضوعى

" أندريه أجاسى "، و " ردولف جوليانى " و لاعبتا التنس " فينوس و" سيرينا ويليامز ".

المشاهير ممن يتسمون بالتفكير التتابعى

" توم هانكس " .

ملكة الخيال



عظمتا الجبهة أسفل الخط الشعرى مباشرة

ملكة الخيال

يشار إلى ملكة الخيال بالعظمتين البارزتين الموجودتين عن يمين ويسار الجبهة أسفل الخط الشعرى ببوصة واحدة تقريبًا، وكلما برزت هاتان العظمتان، زادت قدرة الشخص على التخيل.

وتشير كلمة " التخيل " إلى القدرة على التصور بحرية دون الحاجة إلى التكلف فى الأوهام والخيالات الجامحة، ويرجع ذلك إلى أن التخيل يجعل الشخص محددًا فى تصوراته، ولهذا، يتمكن الشخص ذو الخيال المرتفع من تكوين صور أو مفاهيم ذهنية بسهولة كبيرة.

وعلى هذا، يلاحظ أن مثل هؤلاء الأشخاص يتمتعون بقدرة كبيرة على الإبداع والابتكار، الأمر الذى قد يجعل وجودهم مصدر بهجة ومتعة للمحيطين بهم، وتتمثل " المتعة " بالنسبة لهم فى المشاركة فى مغامرة ما مثل التخطيط لرحلة أو تصميم لعبة جديدة، وإذا كانوا يستمتعون كذلك بسمة الاهتمام بالتصميمات (والمشار إليها يكون الحاجبان على شكل حرف v مقلوبة) والتنظيم المرتفع (الحاجبان على شكل هلال)، فإن ذلك يضيف المزيد إلى قدراتهم الإبداعية.

وقد ينتج كذلك عن الخيال المرتفع صور سلبية ومتشائمة إلى حد كبير، وهذا بالضبط ما حدث مع " جولى " التى كانت أمًا لطفل رضيع؛ حيث أصابها الذعر والهلع عندما فكرت فيما قد يحدث لرضيعها إذا فقدت الوعى أو ماتت، وكل ما استطاعت أن تتخيله هو أن طفلها قد يزحف باتجاه المرحاض ويسقط فيه ويغرق حتى الموت، وقد كانت هذه الصورة الذهنية شديدة جدًا عليها لدرجة أنها التحقت بدورة تدريبية متخصصة فى الإسعافات الأولية لتتمكن من مواجهة الطوارئ، وفى بعض الأحيان، كانت تشطح بخيالها بعيدًا جدًا، كأن تحيك فيلمًا مرعبًا فى عقلها، ولا يقتصر الأمر على التخيل فحسب؛ وإنما قد تنهمك جدًا فى الموقف الذى تتخيله حتى يتراءى لها أنه حقيقى.

إذا كنت تحمل هذه السمة، فحاول ألا تدع خيالك يقودك إلى تصور صور سلبية، واحرص على توجيه أفكارك على تصور مواقف أكثر إيجابية.

الوظائف التى تناسب هذه السمة

إذا كانت الجبهة مستديرة جدًا ومقوسة للخارج مثل جسم الكرة، فهذا يعنى أن الشخص يتمتع بموهبة فطرية فى التوافق مع الأفكار الجديدة والمبتكرة، وغالبًا ما ألاحظ هذه السمة فى رسامى الكاريكاتير والأشخاص الذين يتسمون بالميول النقدية ومصورى التليفزيون، ويمكن ملاحظة هذه السمة فى كل من الرجال والنساء الذين يتسمون بقدر كبير جدًا من الميول الفنية، وإن لم تكن هذه السمة تشير إلى أية موهبة فنية فى حد ذاتها، ويمكن كذلك أن يعمل هؤلاء الأشخاص فى مجالات تصميم الأزياء والمواقع الإلكترونية والفن أو أية مهنة أخرى تتطلب مقدرة إبداعية.

المشاهير ممن يتمتعون بملكة الخيال

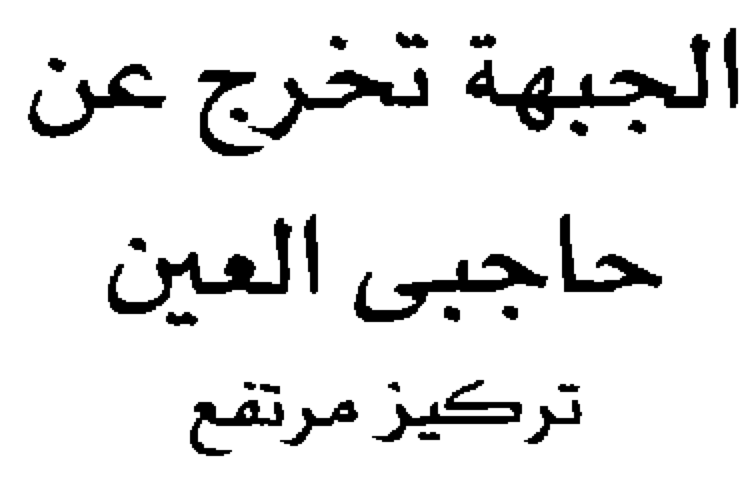
" توم هانكس "، و " هالى بيرى "، والمؤلف " جون جيرشام ".

نفاد الصبر / التركيز المرتفع



الجبهة تدخل عن
حاجبى العين
نفاد الصبر





الجبهة تخرج عن
حاجبى العين
تركيز مرتفع

يمكن تحديد السمتين من المنطقة نفسها من الرأس؛ فإذا كانت الجبهة تنحدر للداخل بعد حاجبى العين مباشرة - مثل أحد جانبى خيمة على شكر حرف A، فهذا يشير على نفاد الصبر، أما إذا كانت الجبهة تبرز للخارج، فإن الشخص يتمتع بقدرة كبيرة على التركيز، الذى يعرف بأنه القدرة على الحفاظ على تركيز العقل فى فكرة معينة وعدم الخروج عنها والتشتت فى غيرها، وعلى النقيض من ذلك، تشير سمة نفاد الصبر إلى رغبة الشخص فى الانتهاء مما يفعله والانتقال إلى مشروع آخر أو مهمة أخرى.

وهذه السمة تختلف عن سمة التسامح أو القدرة على التحمل؛ حيث تشير الأخيرة إلى قدرة الشخص على التكيف مع شيء ما، وتحمله لوقت طويل؛ فى حين يشير نفاد الصبر إلى التوتر الذى يصيب هؤلاء الأشخاص فى لحظة معينة، وفى معظم الأحيان، عندما يضطر الأشخاص الذين يتسمون بنفاد الصبر على الانتظار فى طابور طويل، أو عندما يفعل

الآخرون أى شىء يصيبهم بالتوتر، فإن هذا الشعور بالتوتر يدوم معهم لوقت طويل ويتفاقم كثيرًا ليعم جميع جوانب حياتهم، ومن جانبهم، يتمتع الأشخاص ذوو التركيز المرتفع بمدى انتباه طويل، سواء كان ذلك فى التفكير أم الملاحظة أم فى أداء شىء معين، وقد يُذْهِلُ طفل صغير ممن يحملون هذه السمة البالغين من حوله من فرط قدرته على الاستمرار طواعية فى نشاط ما يستغرق وقتًا طويلاً.

ويمكن للشخص ذى التركيز المرتفع أن يصب جام تركيزه على فكرة معينة بما يساعده فى تنفيذ كل متطلبات مشروع بأكمله، وإذا اقترنت هذه السمة بالميول التحليلية المرتفعة (اختفاء جفن العين) بالإضافة إلى التسامح المنخفض (ضيق المسافة بين العينين)، فإن الأشخاص الذين يجتمع فيهم هذا المزيج من الصفات يكونون باحثين بالسليقة، ويرجع ذلك إلى قدرتهم على التركيز الذهنى وأداء الأعمال التى قد تتطلب كدًا وكدحًا كبيرين، أو قضاء عدة ساعات فى محاولة حل إحدى المشكلات، وفى بعض الأوقات، يشرع هؤلاء الأشخاص فى التفكير فى شىء ما قد يكونون رأوه أو قرأوه، أو يفكرون فى شىء يبعد عنهم آلاف الأميال. وعندما يجلسون لقراءة كتاب أو مجلة، تجدهم منهمكين جدًا فى القراءة إلى الحد الذى يفقدون معه الإحساس بكل شخص وكل شىء من حولهم.

وأذكر أن أحد الأزواج ممن يتسمون بالتركيز المرتفع كان منهمكًا جدًا فى هوايته لدرجة أنه عجز عن ملاحظة رائحة الطعام وهو يحترق، وعندما عادت زوجته بسيارتها، لاحظت الدخان وهو يخرج من النافذة، فاندفعت داخل المنزل لترى الطعام وقد تفحم تمامًا على الموقد، كل ذلك دون أن يلاحظ الزوج أى شىء !

وفى المناسبات الاجتماعية، يحرص الأشخاص الذين يحملون هذه السمة على التأكد من أنهم ينتبهون جيدًا لكل ما يدور حولهم، وإذا اقترنت هذه السمة كذلك بضيق المسافة بين العينين، فإن هؤلاء الأشخاص قد يستغرقون فى أفكارهم وينهمكون فى العمل الذى يقومون به، وإذا أردت أن تقاطعهم وهم فى هذه الحالة، فقل لهم فقط بصوت هادئ: "أريدك للحظة "، أو ربت على أكتفاهم برفق لتلفت انتباههم إليك.

ويذكر أن الشخص الذى يتسم بقدر أقل من نفاد الصبر يعمد إلى الانتقال بسرعة من نشاط لآخر، وعادةً ما يرحب الأشخاص من هذا النوع بمقاطعة الآخرين لهم (إذا كانوا يتسمون بتحمل مرتفع - والمشار إليه باتساع المسافة بين العينين) لمجرد الاستراحة لبعض الوقت من العمل الذى يقومون به، وإذا كنت تذاكر ووجدت أنك تعانى كثيرًا من أجل الحفاظ على التركيز، فجرب أخذ وقت مستقطع تنقطع فيه عن المذاكرة بين الوقت الآخر، فهذا من شأنه أن يمنحك الوقت الكافى للتوقف عما تفعل، والاسترخاء قليلاً دون أن يشوش ذلك على أفكارك، فمن الضرورى أن تستأنف ما كنت تفعله، ويعمل هذا الإجراء كذلك على إعادة التوازن إلى اليوم، مما يمكنك من تحقيق المزيد من الإنجازات؛ حيث تعود بعده إلى عملك بذهن صافٍ وعزيمة أكبر.

وتجدر الإشارة إلى أن الأشخاص الذين يتسمون بقدر كبير من نفاد الصبر يفقدون صبرهم مع الآخرين بشكل أكبر مما يفعلون مع أنفسهم؛ حيث إنهم يدركون جيدًا العوامل التى منعتهم من الانتهاء من شىء معين فى الوقت المحدد، ولكنهم لا يطيقون صبرًا على الجلوس فى السيارة لانتظار أحد المارة حتى يعبر الطريق من أمامهم، وكل ما يمكنهم التفكير فيه هو الشىء التالى الذى يودون القيام به، وأى تأخير فى هذه الحالة يسبب لهم الكثير من الإزعاج والتوتر.

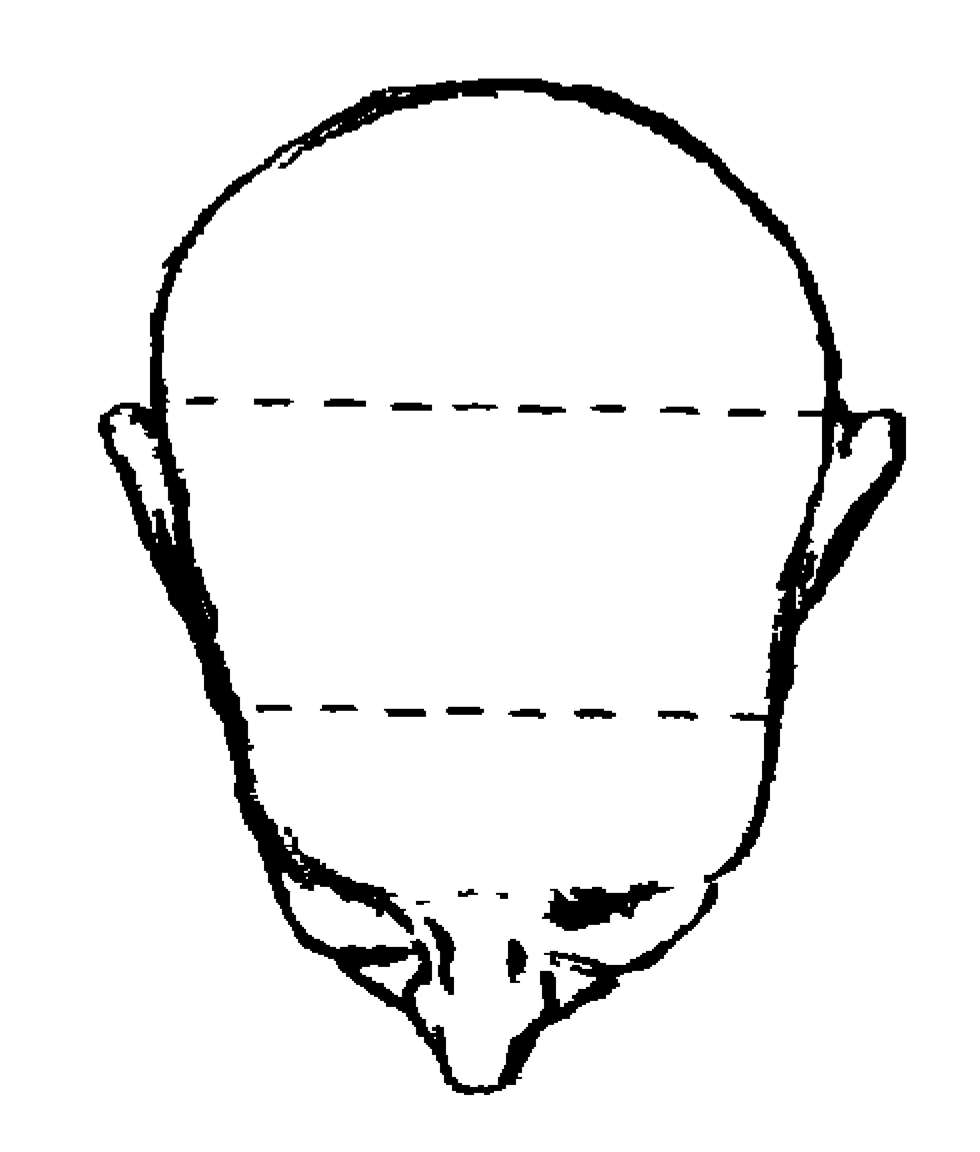
وتتجلى قيمة هؤلاء الأشخاص فى المواقف التى يصبح الوقت فيها مهمًا جدًا، ومثال ذلك موظف المطار الذى ينقل الأمتعة بسرعة لشحنها على متن الطائرة، أو السكرتير الشخصى الذى ينقل الرسائل بسرعة، ومن الناحية السلبية، قد يتسبب هؤلاء الأشخاص فى مضايقة الآخرين بإصرارهم على الإسراع من وتيرتهم، وقد يضطرون فى سبيل ذلك إلى سحب بعض المهام من أيدى الآخرين لرغبتهم فى الانتهاء منها بسرعة أكبر.

وإذا كان هؤلاء الأشخاص يتسمون كذلك بالتسامح المنخفض، فإنهم يتضايقون جدًا عندما لا تتم الأمور بالسرعة الكافية التى تناسبهم، كما هو حال سائق سيارة الأجرة المضطرب عندما يقود سيارته فى ساعة الذروة

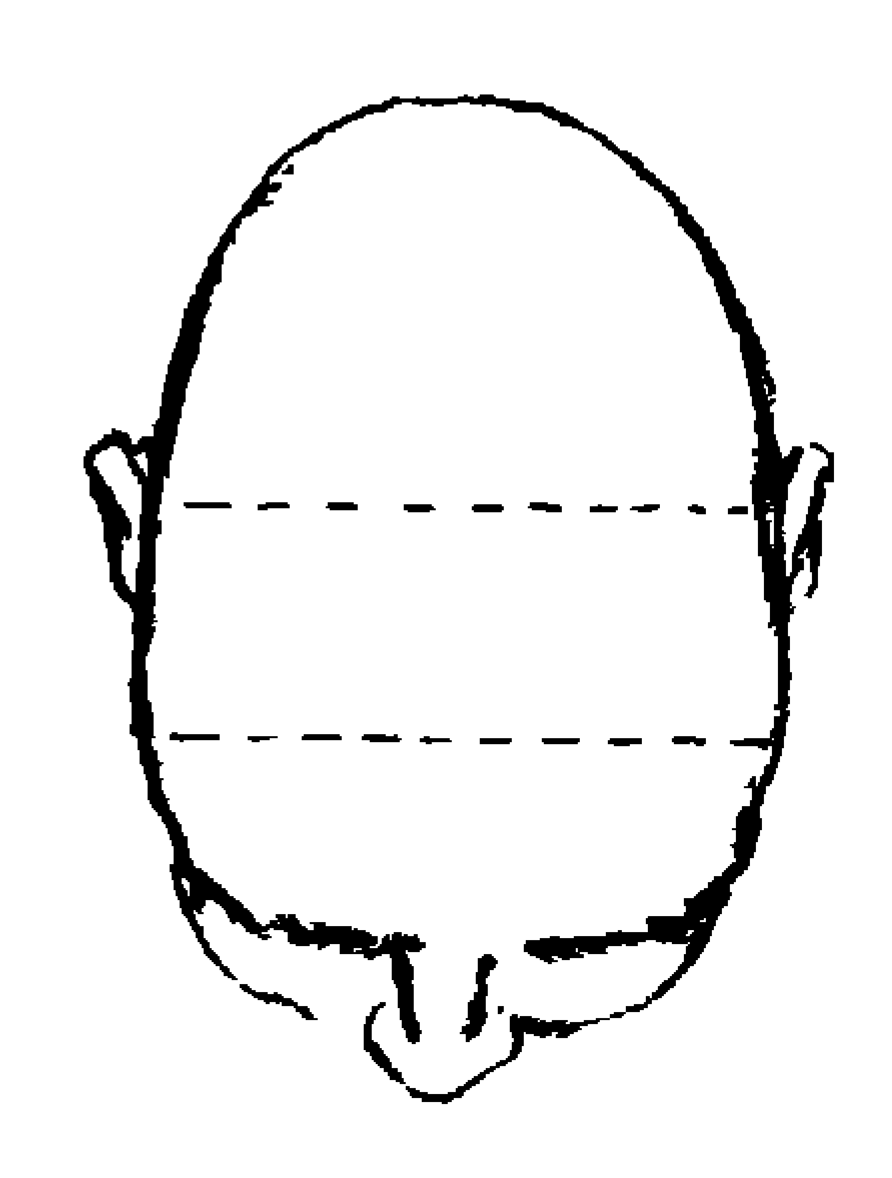
التى تعانى فيها الطرق من الاختناق المرورى، تمامًا كما يحدث مع سائقى سيارات الأجرة فى مدينة نيويورك أو غيرهم من السائقين فى أية مدينة كبيرة أخرى.

إذا كنت ممن يتسمون بنفاد الصبر ووجدت أنك ستصاب بالتوتر وتفقد أعصابك، فاحرص على أخذ قسط من الراحة والاسترخاء لبعض الوقت، وينبغى عليك أن تدرك أن انتزاع الأشياء من الآخرين، أو محاولة تخطى الصفوف قد يغضبهم كثيرًا، وعلى هذا، احرص على تجنب الصدام مع الآخرين أو ابتعد لتفعل شيئًا آخر، فهذا من شأنه أن ينعشك ويعيد إليك التوازن.

التنافسية المرتفعة والتنافسية المنخفضة



الرأس أعرض من الخلف
مقارنة بعرضها من الأمام
تنافسية مرتفعة



الرأس أضيق فوق الأذنين
مقارنة بعرضها من الأمام
تنافسية منخفضة

يحدد شكل الرأس ما إذا كان الشخص يقدم على التعامل مع المواقف المختلفة، أم أنه يعمد إلى التردد أو تناول الأمور بطرق ملتوية وغير مباشرة، ويحدد شكل الرأس كذلك ما إذا كان الشخص أكثر تنافسًا أم أنه يكتفى بتحقيق أفكاره فى الأحلام فقط بدلاً من الشروع فى تنفيذها فعلاً على أرض الواقع.

فإذا كان الرأس عريضًا فوق الأذنين مقارنة بعرضه من الأمام، فهذا يعنى أن الشخص يتسم بالتنافسية بطبيعته، وهذا ما نلاحظه فى " روس بيروت " والعديد من الساسة والمديرين التنفيذين فى الشركات؛ حيث إن هذه السمة هى التى أوصلتهم إلى ما هم فيه من نجاح بعدما خاضوا الكثير من المنافسات.

إذا نظرت إلى رأس الشخص الذى يتسم بالتنافسية من أعلى، فستلاحظ أنه يأخذ شكل الوتد، ومن ثم فإن الأشخاص الذين يأخذ رأسهم

هذا الشكل يحبون خوض المنافسات، ومرد ذلك إلى الشعور بالمتعة الذى يغمرهم عندما يفوزون فى هذه المنافسات.

وجدير بالذكر أن المنافسة تمثل كل شىء بالنسبة لهؤلاء الأشخاص ولا شىء عندهم يفوق لذة الفوز. أما الأشخاص الذين يتسمون بالمنافسة المنخفضة، على الجانب الآخر، فيكون رأس أحدهم أكثر عرضًا من الأمام عنه فوق الأذنين، مما يشير إلى أنهم يمقتون الطبيعة التنافسية للآخرين الذين لا هم لهم إلا المنافسة.

ويمكن التعرف على الطبيعة التنافسية للشخص من خلال النظر إلى جانب الرأس فوق منتصف الأذن مباشرة، فإذا كان الرأس أكثر عرضًا فى هذه النقطة مقارنةً بالمنطقة الواقعة بين الأذن ومقدمة الجبهة. فهذا مؤشر على أن الشخص أكثر تنافسية (التنافسية المرتفعة)، وعندما يكون الرأس أكثر عرضًا من الأمام، فهذا يعنى أن الشخص أقل تنافسية. فكر فى الرأس كشريحة فطير أو على شكل وتد؛ فإذا كان الرأس أكثر عرضًا فوق الأذن، فهذا مؤشر على التنافسية المرتفعة؛ أما إذا كان أكثر عرضًا من الأمام. فهذا مؤشر على التنافسية المنخفضة.

ويذكر أن الأشخاص ذوى التنافسية المرتفعة هم أصحاب الإنجازات والنجاحات الكبيرة، فهم يدأبون على التفوق على الآخرين أو حتى منافسة أنفسهم لتحقيق نتائج أفضل، مما يدفعهم إلى التطوير من أدائهم والتوصل إلى المزيد من النتائج. وعادةً ما نلاحظ هذه السمة فى الرياضيين المحترفين ومندوبى المبيعات والساسة والمديرين التنفيذيين أو من يشغلون أى منصب قيادى أو إدارى، وكلما زاد عرض الرأس فوق الأذن، زادت معه سمة التنافسية لدى الأشخاص فى جميع مناحى الحياة.

ويكون لدى الأشخاص التنافسيين الرغبة فى الفوز، وعندما تبلغ هذه السمة مبلغها، يصبح هؤلاء الأشخاص عدوانيين جدًا وقد يكرهون الآخرين، ويرجع ذلك إلى رغبتهم فى التقدم والنجاح مهما كانت التكلفة، وعندما يشعرون بالتحدى، فإنهم يعمدون إلى الدفاع عن أنفسهم والاستماتة فى سبيل الفوز، ويحتاج هؤلاء الأشخاص إلى التركيز على متعة

الأداء الجيد بدلاً من التركيز على الفوز دون الالتفات إلى الأفضلية أو كيفية تحقيق هذا الفوز.

كان هذا حال إحدى عميلاتى وتدعى " بات " حيث كانت تتسم بالتنافسية المرتفعة، وتعمد إلى تخطى أهدافها اليومية والانتهاء منها مبكرًا، ولذلك، كانت تحدد وقتًا معينًا للانتهاء من كل هدف ثم تدخل فى منافسة مع عقارب الساعة، كما أنها تفضل كذلك منافسة زوجها على جذب انتباه الآخرين، ويذكر أن زوجها يتمتع بألفة طبيعية وعلاقة قوية مع الآخرين، ولذلك كانت تريد أن يحبها الآخرون كما يحبون زوجها، ولكن الآخرين كانوا يرون أنها تتكلف وتتصنع كثيرًا للفت الانتباه إليها ولم تكن تفهم لماذا يراها الناس كذلك، ولم تكن ترى تصرفاتها بهذه الطريقة؛ فمن الطبيعى أن تسعى للتقدم للأمام وتحقيق المزيد من النجاحات، والحقيقة أن هذه المرأة الأنيقة تعتبر مصدر إلهام ومخزنًا للطاقات. بعد ذلك، وجدت " بات " أن أفضل وسيلة لتحقيق التوازن هى ممارسة التمارين الرياضية، وبالفعل شعرت بتحسن كبير بعد ممارسة هذه التمارين وكان تقضى بقية اليوم بشكل أفضل، وهذا عميل آخر يدعى " بيل " كانٍ يتمتع أيضًا بسمة التنافسية، ولم يكن يفضل الدخول فى أية منافسة إلاً إذا كان متأكدًا تمامًا من الفوز، ومرد ذلك إلى رغبته فى أن يكون الأفضل دائمًا وأن يعرفه العالم بأسره.

وقد أخبرتنى عميلة أخرى بأنها تستشيط غيظًا وتشعر بعنف عاطفى وتكون غير متسامحة إلى حد كبير عندما يحول الآخرون بينها وبين المشاركة فى منافسة ما، وقد أكدت لى أنها إذا أرادت فعل شىء ما، فلن يستطيع أى أحد أن يمنعها، الأمر الذى يجعل الناس يكرهونها فى بعض الأحيان.

وقد تصبح طاقة الشخص ذى التنافسية المرتفعة مصدر قلق وفزع للآخرين، فعندما تبحث الشركات عن " فرس سباق " (وهو تعبير شائع ينم عن تمتع الشخص بقدر كبير من سمة التنافسية) وتحصل بالفعل على هذا الشخص، فإنها تشعر بالقلق ولا تعرف بالضبط كيف ستتعامل مع هذه الطاقة، فعلى سبيل المثال، عندما تكون هناك حاجة للقيام بشىء ما

فى العمل، فإن هؤلاء الأشخاص يتخطون مستويات إدارية عديدة للقيام بهذا الشيء، ويغضبون جدًا عندما لا يساعدهم الآخرون فى إنجاز هذه المهام.

إذا كنت تحمل هذه السمة، فلا تكن عدوانيًا وعنيفًا جدًا عندما لا تكون الظروف غير مواتية، وتعلم كيفية إطفاء جذوة هذه السمة فى الوقت المناسب، وإن كانت مفيدة جدًا فى مجال المبيعات.

أما الأشخاص ذوو التنافسية المنخفضة فليس لديهم أى اهتمام بالمنافسة، وإذا مارسوا الرياضة، فإنهم يفعلون ذلك من أجل المتعة فقط دون الالتفات إلى تحقيق الفوز، وهم فى ذلك إنما يعتقدون أن التنافس يسلب أى نشاط بهجته، ولذلك لا يجدون أى غضاضة فى أنفسهم إذا فاز غيرهم، بل إنهم يتمنون أن تتاح فرصة الفوز للجميع.

تقابلت مع واحدة من هؤلاء الأشخاص وتدعى " آن " فى إحدى المناسبات فى إنجلترا، فذكرت لى أنها تكره المنافسة تمامًا، وأنها كانت تتردد على معالج نفسانى لعدة شهور لمساعدتها فى التغلب على شدة كرهها للوجود وسط أناس يتسمون بقدر كبير من التنافسية، ويذكر أن أختها وأمها كانتا تتسمان بالتنافسية المرتفعة، الأمر الذى كان يمثل مشكلة كبيرة فى حياتها، وبعد أقل من دقيقة من بقائى معها، أوضحت لها أنها ليست شخصية تنافسية بطبيعتها، وأنها ليست فى حاجة لأن تكون كذلك. نظرت إلىَّ بذهول تام وتعجبت لقدرتى على معرفة ذلك فى أقل من دقيقة، ثم طلبت منها أن تصف لى حالها عندما تكون فى وضع تنافسى.

أعربت " آن " عن غضبها العارم واستيائها الشديد من مدى تأثير ذلك على حياتها، وبعد ذلك طلبت منها أن تنتقل إلى مكان آخر من الحجرة وتصف لى شعورها فى غياب المنافسة، وعندئذ، فارق التوتر وجهها وبدت عليها معالم الارتياح، وكان ما وصفته ينم فى مجمله عن سماتها الطبيعية، وقد ساعدها ذلك فى التخلص من الكثير من الأعباء التى كانت تثقل كاهلها، ولم تعد فى حاجة إلى التصرف بطريقة غريبة وغير مريحة بالنسبة لها، وكان هدف " آن " أن تصبح مطربة" محترفة "، ولكن

طبيعة هذا المجال الملئ بالمنافسة دفعتها إلى التراجع ، فاقترحت عليها أن تدع مديرة أعمالها تتكفل بأمر المنافسة فيما تتفرغ هى لتنمية مهارات الغناء لديها، وقد كسى الارتياح معالم وجهها عند مغادرتها.

وهذه سيدة أخرى من ذوى التنافسية المنخفضة تخبرنى بأنها قامت برفقة صديقاتها بمعسكر على بحيرة " تاهوى " لقضاء عطلة نهاية الأسبوع، وفى المساء، قررت كل واحدة منهن أن يلعبن لعبة الورق، ولكنها امتنعت عن اللعب لأنها لم تكن تحب كم العنف الموجود باللعبة، كانت تسمعهن طوال الليل وهن يتجادلن بصوت مرتفع فيما تحاول كل منهن أن تتغلب على الأخريات، ومن ثم، لم يرق لها هذا الجو المفعم بالعدوانية، مما أفسد عليها استمتاعها بالعطلة؛ فى حين أن الأخريات اللاتى شاركن فى اللعبة اعتقدن أنها كانت ممتعة جدًا، ولكن المتعة التى يتحدثون عنها كانت قاصرة على مشاعر الفوز التى تمنحهم نشوة عارمة.

وجدير بالذكر أن الأشخاص الذين يحملون هذه السمة لا يعملون عادة كمندوبى مبيعات؛ ليس لأنهم قادرون على مباشرة هذا العمل، ولكنهم لا يستمتعون بالتعرض للضغط المتواصل، وفى أحيان كثيرة، يعجب الناس بالسلع التى يعرضونها فى نظام التسويق متعدد المستويات؛ ولكن ما إن يهموا بإتمام البيع، حتى يتراجع الناس ويكرهوا هذه السلع، إذًا لابد من طريق ما لتوعية الأشخاص غير التنافسيين والتوضيح لهم أن هذه هى طبيعة التسويق متعدد المستويات.

وبالنسبة للعلاقات الشخصية قد تصبح سمة التنافسية المرتفعة مصدر تهديد يعوق نجاح العلاقة، فإذا كان أحد الطرفين يتسم بالمنافسة ويتمتع بالنشاط والفعالية بينما الطرف الآخر على النقيض تمامًا من ذلك، فقد ينشأ عن ذلك الكثير من المشكلات العاطفية بين الطرفين؛ حيث يتعجب الطرف ذو التنافسية المرتفعة من كثرة حديث الطرف الآخر عن اعتزامه القيام بشىء ما دون التقدم خطوة واحدة للقيام بذلك بالفعل، هذا فضلاً عن أن الشخص ذا التنافسية المرتفعة عادة ما يعلق آماله وتوقعاته على الطرف الآخر، فإذا لم تصدق هذه التوقعات، فإنه يصاب بإحباط كبير

يلازمه لفترة من الوقت، وقد يتطور الأمر فينقلب إلى توبيخ ينغص حياته . فلقد تقابلت مع أحد الشباب فأخبرنى بأن والدته كانت تتسم بقدر كبير من التنافسية المصحوبة بنشاط وفعالية كبيرين. وكان مما ذكر أيضًا أنها كانت توبخ زوجها كثيرًا وتصب عليها جام غضبها لأنه لم يكن يحقق أهدافها، ونظرًا لأن توقعاتها لم تكن ترى النور، فقد أدى ذلك إلى نشوب خلافات حادة داخل الأسرة أدت فى نهاية الأمر إلى الطلاق، ولو كانت تفهمت الفرق بين السمات التى يتمتع بها كل منهما، لأمكنهما تجنب الكثير من أسباب الخلاف وغياب السعادة عن علاقتهما.

ومن هنا، أؤكد على أننا بحاجة إلى تقبل الطرف الآخر الذى تربطنا به أية علاقة، وأن ندرك أن أهدافنا وطموحاتنا قد لا تكون متطابقة كما كان الحال مع والدينا، وثمة أزواج يصدقون المقولة التى تقول: " كل شيء سيتغير بمجرد زواجنا " والحقيقة أن تقبل كل منا للآخر كما هو، والعمل على فهم السمات التى يتمتع بها كل منهما بدلاً من أن نوجه الاتهامات إلى بعضنا البعض هو الذى يضمن نجاح العلاقات الشخصية الزوجية.

الأطفال

يحتاج الأطفال الذين يتسمون بالتنافسية المرتفعة إلى إيجاد المخرج المناسب الذى يفرغون فيه طاقاتهم، وعلى هذا، احرص على توجيه أطفالك إلى ممارسة الرياضة، أو أى نشاط آخر يسمح لهم بالمنافسة، وشدد على ضرورة الإقرار بجهود الأطفال الآخرين حتى إذا لم يكن الفوز حليفهم، ويمكنك فى سبيل ذلك أن ترشدهم إلى كيفية الوصول إلى أهدافهم وطموحاتهم دون الإساءة إلى الآخرين أو إبداء الكراهية لهم.

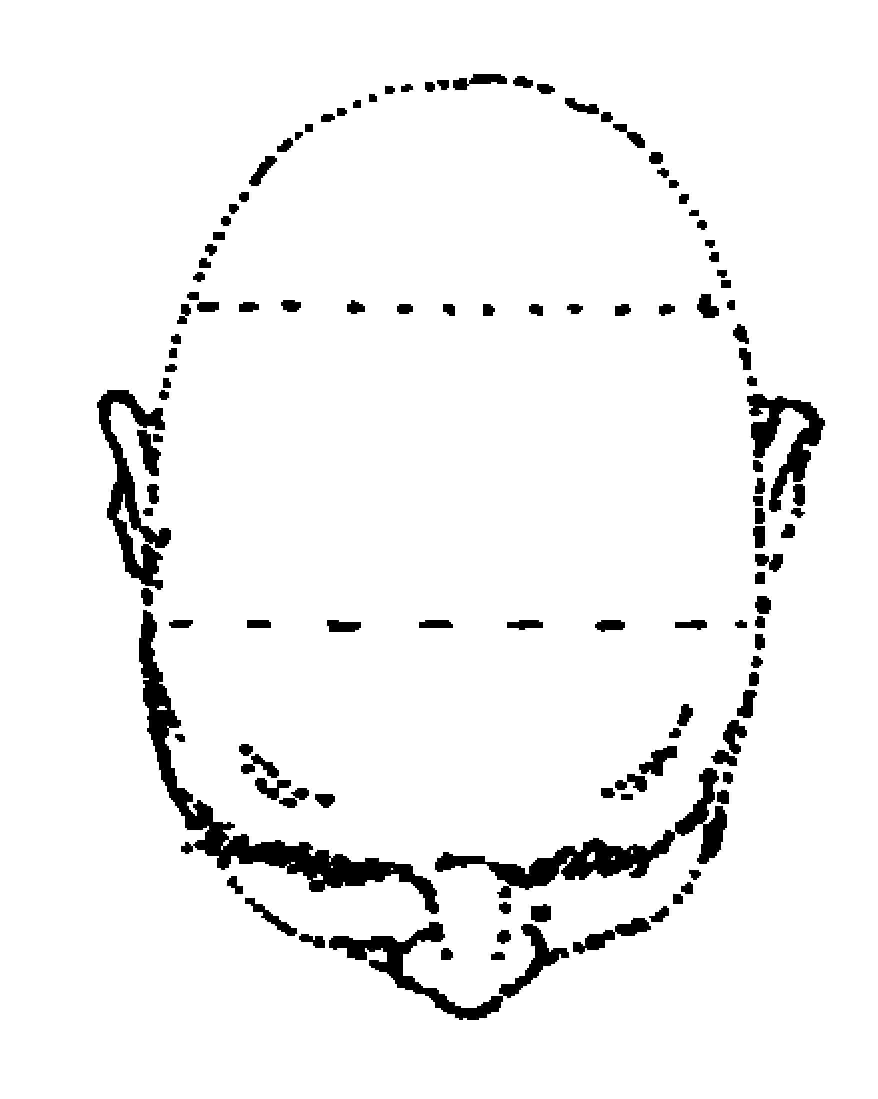
الوظائف والهوايات التى تناسب هذه السمة

يمكن أن يعمل الأشخاص ذوو التنافسية المرتفعة فى مجالات المبيعات والشرطة والطيران وسباق السيارات وجميع أنواع الرياضات أو أى نشاط يمكنه توجيه طاقاتهم التنافسية.

المشاهير ممن يتسمون بالتنافسية المرتفعة

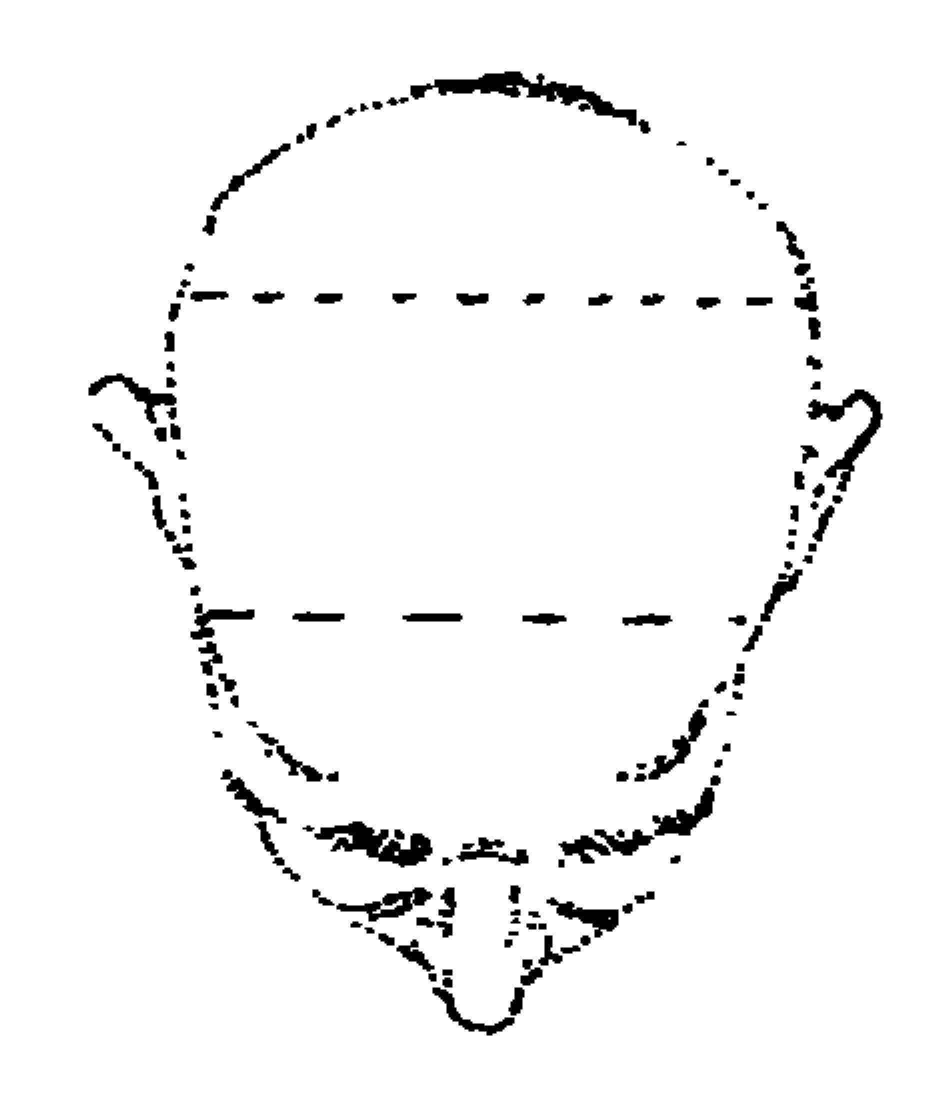
" ويليام هاجو "، و " فلاديمير بوتين "، و " كوندليزا رايس ".

الميول الشخصية التقدمية



ميول تقدمية منخفضة

يفكر أكثر مما يفعل



ميول تقدمية مرتفعة

الشخص أكثر انفتاحاً

تشير سمة الميول التقدمية المرتفعة إلى رغبة الشخص في المضى قدمًا والسعى إلى تطوير الأشياء. ويمكن تحديد ما إذا كان شخص تقدميًا أم لا من خلال مقارنة كل من الجزء الخلفى والجزء الأمامى للرأس من حيث العرض. برجاء الرجوع إلى الشكل الموضح أعلاه لتتعرف أكثر على موضع هذه السمة بالتحديد. وكلما زاد عرض الجزء الخلفى من الرأس، كان الشخص أكثر تقدمًا.

إذا نظرنا إلى الرأس من أعلى، فسنجد أنها تأخذ شكل الفطيرة. وإذا لاحظت أن الجزء الخلفى من الرأس أعرض من الجزء الأمامى، فهذا مؤشر على أن الشخص يتمتع بميول تقدمية مرتفعة. أما إذا كان العكس، فهذا يعنى أن الشخص يعمد إلى التسويف والمماطلة وتأجيل القيام بالمهام المسندة إليه إلى وقت لاحق، وهؤلاء هم الأشخاص الذين يتسمون بالميول التقدمية المنخفضة، الذين يتحدثون كثيرًا عن اعتزامهم فعل أشياء كثيرة ولكنهم لا يترجمون هذه الأفكار إلى أفعال على أرض الواقع إلا نادرًا.

وعندما تكون رأس الشخص أكثر عرضًا من الخلف عنها من الأمام، فهذا يشير إلى أن هذا الشخص تقدمي ويعمد إلى التنفيذ بدلاً من التفكير. ويكون لدى هؤلاء الأشخاص رؤية طويلة المدى، ويشرعون في القيام بالشيء بمجرد اتخاذ قرار بذلك. ولهذا، ينجحون في إيجاد الفرص لأنفسهم بمجرد أن يعرفوا وجهتهم أو الأفعال التي يتعين عليهم القيام بها. ولعل من أهم ما يميز هؤلاء الأشخاص أنهم يهتمون بما يمكنهم فعله ولا يلتفتون إلى ما قد يعترض طريقهم. ومع ذلك، قد يظن الآخرون أن الأشخاص ذوي الميول التقدمية لا يهتمون إلا بتحقيق أهدافهم الشخصية، وقد يعتقدون كذلك أنهم يستغلونهم للوصول إلى هذه الأهداف. ويذكر أن الأشخاص التقدميين يتسمون بقدر كبير من العدوانية ويواجهون المشاكل بكل ما أوتوا من قوة إلى الحد الذي قد يعميهم عن الطرق الأخرى التي قد تكون بالكفاءة والفعالية نفسها. ونتيجة لهذا السلوك العدواني لا يتمتعون بعلاقات قوية مع زملائهم في العمل.

ولما كانت تلك هي الطريقة المعتادة التي تحكم تصرفاتهم في الحياة، فعادة ما ينجح الأشخاص التقدميون في إنجاز ما يعدون له، فضلاً عن الإيجابية الكبيرة التي تتسم بها طرق تعاملهم مع المشكلات أو المواقف الجديدة، وإن كان الآخرون يشعرون بالقهر معهم نظرًا للضغط الذي يمارسونه عليهم. وغالبًا ما يعمدون إلى توفير الفرص لأنفسهم فقط، حتى لو كانت هذه الفرص على حساب الآخرين - بما قد يؤثر سلبًا على مشاعر الآخرين وتضر بصداقاتهم معهم. وعلى هذا، فإذا لم يتم توجيه هذه الطاقة الوجهة الصحيحة، فإنهم يطأون بأقدامهم أعناق الآخرين للوصول إلى أهدافهم، وفلسفتهم في ذلك أنهم لابد أن يكونوا في المقدمة دائمًا. وقد يضحون في سبيل ذلك بالآخرين ليحصلوا على ما يريدون، الأمر الذي قد يجعلهم يبدون كأنهم أناس باردو الدماء وأنانيون وخالون تمامًا من أية عاطفة.

وفـى بعـض الأوقـات يـصبح هؤلاء الأشخاص عدوانيين جدًا، الأمر الذى قـد يجعـل الآخـرين يبتعـدون عـنهم ويحجمـون عـن التعامل معهم. وإذا اقترنت هـذه السمة بطبيعة أكثر قوة وتنافسية (بأن تكون الـرأس أكثـر عرضًـا فوق الأذنين عنها فى المقدمة)، فإن الشخص قد يكون غاية فـى العدوانية، ولا يتـورع عـن فعـل أى شـــىء يقـــوده إلى النجـــاح ويوصله إلى القمة، حتى لو كان ذلك يعنى خسارة بضعة أصدقاء. إذا كنت ممن يحملون هذه السمة، فاحرص على استخدامها فـى الوقـت المناسـب، وتجنب اللجوء إليها فى غير ذلك، وانظر إلى الثمن الـذى تدفعـه، واسـأل نفسك إن كان الأمر يستحق هذا الثمن.

من مزايـا الأشـخاص ذوى الميـول التقدميـة المرتفعـة أنهـم عـادة مـا يـأتون بالأفكـار ويقومون بإعداد الخطط وتنفيذ الخطوات الـضرورية التـى يتطلبهـا المـشروع لـيرى النـور، وهـؤلاء الأشـخاص الـذين يـدفعون العمـل إلى الأمـام ويحولـون الأفكـار إلى أفعال على أرض الواقع ".

وعلى الجانب الآخر، يُعْرَفُ الأشخاص ذوو الميول التقدميـة المنخفـضة بأنهم الأشخاص الحالمون الذين لا يطبقون أفكارهم أو يلتزمـون بتعهـداتهم إلا قليلاً. ويلاحظ أنهم يقضون وقتًا طويلاً جدًا فـى الـتفكير فيمـا يعتزمـون فعله بدلاً من اتخاذ خطوات فعلية لتنفيذه. وقد يشرع هؤلاء الأشخاص فى القيام بشىء ما، ثم لا يلبثون أن يتوقفوا عنه فـى منتـصف الطريـق، وبعـد فترة من الوقت قد يتوقفون تمامًـا عـن الـشروع فـى أى شـىء ويستـسلمون بسرعة كبيرة عندما يتعرضون للضغط، الأمر الذى قد يقلل مـن إمكانـاتهم. ويعجـب الكـثير مـن النـاس مـن هـذا الـسلوك لأنهـم يعرفـون جيـدًا أن الأشـخاص ذوى الميـول التقدميـة المنخفـضة يتمتعـون بإمكانـات هائلـة ويتساءلون عن عدم استفادتهم من هذه الإمكانات. وعادةً ما يتحدث هـؤلاء الأشـخاص عـن أحلامهـم، ولكـن إن لم يـدرجوها علـى جـدول أعمـالهم ويشرعوا فى تنفيذها بالفعل، فإنها ستظل أحلامًا فقط.

وكثيرًا ما يطرح الأشخاص ذوو الميول التقدمية المنخفضة ما لديهم من أفكار على أصدقائهم. كان هذا حال " جون " الذى اعتاد أصدقاؤه على انتظاره حتى يحول أفكاره إلى حقيقة، ولكن مرت الشهور والسنوات دون أن يتحقق شىء. وعندئذٍ ظن أصدقاؤه أنه لم يعد مهتمًا بتنفيذ هذه الأفكار فقرروا أن يقوموا بذلك بأنفسهم، وإلا دامٍ انتظارهم حتى يأتى شخص آخر لم يقابله من قبل ويطبق هذه الأفكار بدلاً منهم.

وهذه حالة أخرى لشاب يدعى " ديفيد " كان أقل تقدمًا، مع أنه كان يتمتع بقدر كبير من الذكاء، وكان يعمل فى شركة كبرى. وكان مديره يقدر القيمة التى يمثلها " ديفيد " للشركة، فعرض عليه منصبًا أكثر مسئولية. وكانت المفاجأة بالنسبة للمدير أن رفض " ديفيد " هذا المنصب الجديد. وعليه، لم يستطع المدير أن يفهم كيف يسعد " ديفيد " ويرضى بمنصبه الحالى ويرفض مثل هذا العرض، وكان المدير يردد أنه لو كان يمتلك نصف إمكانات وقدرات " ديفيد "، لسعى إلى تقلد المناصب العليا فى الشركة. أوضحت للمدير أن " ديفيد " راض تمامًا بمنصبه الحالى، وأنه لا يعتقد أن المنصب الذى عرضه عليه سيكونً مرضيًا بالنسبة له لأنه يجر معه المزيد من المسئوليات التى لا يرغب فى تحملها.

وغالبًا ما يخلط الناس بين الميول التقدمية المنخفضة وبين الكسل. تقابلت ذات مرة مع شاب كانت لديه طموحات كبيرة ولكنه لم يحقق الكثير فى حياته، لأنه كان كسولا جدًا ولا يتمتع بأية موهبة أو قدرات عقلية عالية. وبطبيعة الحال، فإنه من المثبط لكل شخص أن يسمع باستمرار الكلام التالى: " هذه حياتك ولا تتوقع المزيد " وهذا وحده يكفى لتحطيم معنويات أى شخص. سألته عما إذا كان قد صدق ما أخبرته به عائلته، فنفى ذلك نفيًا قاطعًا. سألته بعد ذلك عما يمكنه فعله الآن لكى يبدأ فى إحداث تغيير فى حياته، فجاءت إجابته على نحو سريع، وقال : "ينبغى علىّ أن أغادر منزل العائلة وأجد مكانًا خاصًا بى ". وكان سؤالى التالى: " ومتى يكون ذلك ؟ "، فحدد لى موعدًا وبدت عليه الجدية والإصرار على الالتزام به. وبالفعل، عندما رأيته فى اليوم التالى، كانت لديه خطط فعلية معدة للتنفيذ.

ويـذكر أن لـدى الأشـخاص ذوى الميـول التقدميـة المنخفـضة أحلامهـم وطموحاتهم الخاصة ولكن تطبيق هذه الأفكار يستنفد الكـثير مـن طاقـاتهم. ويصف البعض هذه السمة فيهم بأنهم يشعرون كأنهم مقيدون مـن أقـدامهم بسلاسل مـن حديـد، وأنهـم يحـاولون عبثًـا أن يحولـوا هـذه الأحـلام إلى حقيقة، ولكن ثمة قوة خفية " تدفعهم إلى التراجع. وقـد يتوجـه هـؤلاء إلى حضور منتديات التحفيز ويرجعون منها وهم علـى أهبـة الاسـتعداد لتغـيير حياتهم. ولكن بعد مرور يومين اثنين فقط، يعودون إلى سـيرتهم الأولى مـرة أخرى، لأن هذه المنتديات لم تمـس أبـدًا ميـولهم الـسلوكية. وعلـى هـذا، يكون السبيل الوحيد للتغيير هو فهم كيفية التعامل مع هذه السمة.

إذا كنت تحمل هذه السمة وتريد القيام بشيء ما، فاحرص على تحديد حد أقصى للانتهاء منه والتزم به، ولا تجعله مجرد قائمـة أخـرى تنحيهـا جانبًـا ولا تنظـر إليهـا أبـدًا، ولهـذا احـرص علـى أن تكـون قـوائم المهـام الخاصة بك قصيرة ولا تحوى العديد من المهام. لا تضمن هذه القـوائم أكثـر من مهمتين أو ثلاث يوميًا، ثم قم بزيادة عددها عنـدما تنتهـى مـن إنجـاز المهام السابقة، واعلـم أن الأهـداف قـصيرة المـدى تلقـى نجاحًـا أكـبر مـن الأهداف طويلة المدى. إذا كانت لديك رؤيـة أو هـدف مـستقبلى، فيمكنـك أن تقسمه على مراحل، ولا تحاول تنفيذ إلا ما يمكنك القيام بـه فعـلاً. إذا كنت تحمل هذه السمة، فتوقف هنا الآن وظلل هذه الصفحة حتـى يمكنـك الرجوع إليها مرة أخرى. اكتب رؤيتـك أو أهـدافك اليوميـة أو الـشهرية أو نصف السنوية، ثم اكتـب قائمـة قـصيرةً بالأشـياء التـى تحتـاج إلى فعلـها لتنجزها فى الوقت الحاضـر، ويجـدر بـك كـذلك أن تحـدد تاريخًـا ووقتًـا معينًا لها فى مخططك اليومى. عندما تنظر إلى أهدافك، فانظر إلى أى مدى تلهمك هذه الأهداف ؟

لدىَّ متر قياسى فى مكتبى يتدرج بوحدة قدرها خمس وعشرون درجة، من الصفر حتى المائة. أضع المؤشر على العلامة التى تمثل مستوى الحماس الذى أشعر به تجاه هدفى أو مهمتـى ليـوم معـين. فـإذا كـان المؤشر عنـد خمسين بالمائة، فإن ذلك يخبرنى بأننى بحاجـة إلى رفـع مـستوى الطاقـة التى تحتاجها المهمة، ثم أحرك المؤشر إلى خمسة وسبعين بالمائـة أو حتـى

مائة بالمائة. بعد ذلك، أنظر إلى ما أريد أن أفعله الآن لرفع مستوى الطاقة اللازمة لإكمال المهمة. لقد أخذت هذه الفكرة عن " مايكل لوزير " صاحب شركة " تيليكلاس إنترناشيونال "؛ حيث يقوم بالتدريس فى دورة تدريبية تسمى " قانون الجذب " (وأوصى بحضور هذه الدورة لأنها تستحق ذلك بالفعل).

لابد أن يطالب الأشخاص ذوو الميول التقدمية المنخفضة أنفسهم ببذل المزيد إذا كانوا يريدون لأحلامهم أن تتحول إلى حقيقة. فإذا طلب منهم فعل بشىء ما ووافقوا على القيام به، فيتعين عليهم الالتزام بتعهدهم والوفاء بالتزاماتهم. وبالنسبة للعلاقة الزوجية، إذا طلب منك شريك حياتك القيام بشىء ما، وكنت تحمل هذه السمة، فأعد خطة للقيام بهذا الشىء وأدرجه على جدول أعمالك، فهذا من شأنه أن يجنبك المشكلات التى تنشب عن عدم القيام بهذا الشىء.

أثر هذه السمة على العلاقة الزوجية

إذا كان طرفا العلاقة الزوجية من ذوى الميول التقدمية المرتفعة، فإنهما يكونان بحاجة إلى أهدافهما وأفكارهما ليعملا معًا فى الاتجاه ذاته، فهذا من شأنه أن يضاعف من قدرتهما على تحقيق هذه الأهداف.

أما إذا كان أحدهما من ذوى الميول التقدمية المنخفضة، فقد يكون ذلك مصدرًا للفتور فى العلاقة، فقد يتصرف هذا الطرف بطريقة تثبط عزيمة الطرف الآخر وتشعره بالإحباط؛ حيث يرغب أحدهما فى القيام بكل شىء الآن فيما قد يقرر الطرف الآخر التراجع عن فعل هذه الأشياء أو حتى تأجيل اتخاذ القرار لوقت لاحق. وفى هذه الحالة، تبرز الحاجة إلى التقريب بين سمات الطرفين بما يسمح للطرف ذى الميول التقدمية المرتفعة بأن يحقق أهدافه، بينما فى الوقت نفسه يتجاهل الطرف الآخر الذى قد لا يمتلك الدافع نفسه. كان هذا حال زوجين أعرفهما جيدًا جاءا إلىّ للتدرب وطلب الاستشارة. ظلت الزوجة تلح على زوجها بمغادرة المنزل والانتقال إلى منزل آخر، ولكن مر اثنا عشر عامًا وهما لا يزالان فى المنزل

نفسه. حاولت بكل الطرق أن تدفع زوجها إلى تنفيذ رغبتها، ولكن دون جدوى. وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن الزوج من النوع الحالم، بينما الزوجة من الشخصيات التنافسية التى تتسم بالتقدمية. تطور الموقف ليصبح مشكلة فى زواجهما، ووصل بهما إلى مفترق طرف؛ فإما أن يتركا المنزل معًا وإما أن يذهب كل منهما فى طريقه وينفصلا عن بعضهما البعض. وقد توصلا مؤخرًا إلى حل لهذه المشكلة؛ حيث وافق الزوج بعد فترة على الانتقال إلى مدينة أكبر حتى تتمكن الزوجة من ممارسة عملها الخاص.

الأطفال

إذا كنت أبًا لطفل ذى ميول تقدمية منخفضة، فيجدر بك أن تخبره تحديدًا بما تريده أن يفعل والإطار الزمنى الذى يتعين عليه الالتزام به للانتهاء مما تكلفه به. تحدث معه عن ضرورة القيام بشيء ما وتحويل الأفكار إلى حقائق فيما لا يقدر على فعله؛ ولكن احرص على التركيز على ما يمكنه فعله. وعندما يشعر باليأس والعجز التام، فتحدث معه عما يمكنه فعله الآن، واجعله يتعهد بإطار زمنى محدد للانتهاء من كل مرحلة، واحرص على أن يتعهد لك بالالتزام بهذا الإطار الزمنى.

المشاهير ممن يتسمون بالميول التقدمية المرتفعة

"جيسى جاكسون "، و " روس بيروت "، و " مارجريت تاتشر"، ولاعبة التنس الشهيرة " مونيكا سيليز".

الفصل الثالث عشر :
استخدام ما تعلمناه

يلخص هذا الفصل الأخير ما تناولناه فى الصفحات السابقة ويبين لك كيفية استخدام الملامح والسمات الشخصية التى تعرضنا لها فى مجالات حياتك التالية.

١. الأطفال
٢. العلاقات الزوجية
٣. الوظائف
٤. المبيعات
٥. عناقيد السمات

سنتعرض كذلك فى هذا الفصل إلى وصف سلوك الأشخاص عندما يتشاركون فى سمات متعددة - أو عندما يمتلكون ما نسميه " عناقيد " السمات.

تفهم الأطفال

ينبغى أن تكون أكثر فهمًا وإدراكًا لنقاط القوة التى يتمتع بها الأطفال والتحديات التى يواجهونها. وخير معين فى ذلك هو قراءة الوجه؛ فهى التى يمكن أن تمنحك أداةً أخرى تساعدك، على الفور، على التعرف على القدرات الفطرية التى يتمتعون بها، وكذلك على السمات التى تمثل تحديًا كبيرًا لهم . ومن هنا، ينبغى لك أن تعلم الأطفال كيفية التعامل مع سماتهم الشخصية بطريقة إيجابية.

ملحوظة للوالدين : استمعا إلى أحلام طفلكما واعملا على مساندته لتحقيق هذه الأحلام. وقد لا تتفق هذه الأحلام مع ما تأملانه له، ولكنها تبقى أحلامه هو. ذكر لى الكثير من الأشخاص أن والديهم كانوا يعترضون على وظائفهم التى اختاروها لأنفسهم، وأنهم جربوا بالفعل الوظائف التى اقترحها عليهم والديهم، ولكنهم لم يسعدوا بها أبدًا ولم تحقق لهم الرضا الذى كانوا يأملونه، وكان العمل بالنسبة لهم مجرد وظيفة يتكسبون منها. ولم يقرر هؤلاء الأشخاص أن يحولوا أحلامهم إلى حقيقة إلا بعدما أصبحوا فى سن الأربعين.

لطالما قرأنا قصصًا مرعبة عن الأطفال الذين يتعرضون للمخاطر. ولو استطعنا أن نفهم سماتهم ومواهبهم وهم صغار بشكل أفضل، فربما أصبحنا قادرين على مساعدتهم على تجنب بعض الصعوبات التى قد يخوضونها بعد ذلك فى الحياة. وأؤكد على أن الآباء يحتاجون ذلك تمامًا مثل أطفالهم ؛ حيث إن الآباء قد توارثوا سماتهم عن آبائهم أيضًا. وعلى هذا، فإن الآباء بحاجة إلى العمل على فهم التحديات والصعوبات الخاصة بهم، على أن يتزامن ذلك مع فهمهم لأزواجهم وأطفالهم.

وفيما يلى بعض السمات التى نحتاج إلى فهمها فى أطفالنا، بالإضافة إلى بعض النصائح الموجهة للآباء.

السمة الجسمانية	ما تشير إليه
الشعر الناعم (الحساسية)	الحساسية المفرطة وإمكانية تأذى مشاعرهم بسهولة كبيرة. نصيحة : إذا رأيت طفلك يدخل حجرته ويغلقها عليه أو ينفجر باكيًا بشكل مفاجىء عند إبداء ملحوظة أو تعليق على شىء ما فعله، فحاول أن تعرف ماذا يحدث .

الشعر المجعد (حساسية أقل)	يحب الأنشطة الخارجية وقد يبدو أنه غير مراع للآخرين، وعادةً ما يكون ذا صوت مرتفع ويستمتع بالموسيقى الصاخبة. نصيحة : إذا كان الطفل غير مراع للآخرين، فوضح له كيف يمكن لتصرفاته أن تؤثر على الأشخاص الذين يتسمون بقدر أكبر من الحساسية.
ضيق المسافة بين العينين (تسامح منخفض)	يتعامل بشكل جيد مع التفاصيل، وقد يصب جل تركيزه على مشكلته إلى الحد الذى يجعلها أكبر مما هى عليه فى الحقيقة. نصيحة : حاول أن تعرف ما يضايقه ويسبب له المتاعب، ثم ساعده على رؤية الموقف على حقيقته.
اتساع المسافة بين العينين (تسامح مرتفع)	قد يتشتت ويفقد التركيز بسهولة فى المدرسة. نصيحة : تأكد من أنه لا يقوم بأكثر من شىء فى وقت واحد.
الوجه النحيف (يبنى ثقته بنفسه)	يتردد كثيرًا إزاء الإقدام على المواقف الجديدة، مثل يومه الأول فى المدرسة الجديدة أو تكوين صداقات جديدة. وقد يفتقد هذا الطفل أيضًا إلى تقدير الذات ويقلل من شأن نفسه، لاسيما إذا كان أقرانه أو أفراد أسرته يحطون من قدره ويقللون من شأنه باستمرار. ويعمد هذا الطفل إلى بناء ثقته بنفسه من خلال المعرفة. نصيحة : إذا كان طفلك يشعر بالتردد إزاء اختبار أو موقف معين يثير قلقه، فلا تكتف بحثّه على المضى قدمًا.

كأن تقول له : " ستؤدى بشكل جيد، لا تقلق " - بل حاول أن تجد مصدر هذا القلق - فقد يكون هذا القلق نابعًا من شىء تافه لا أهمية له، أو من أمر خطير يسبب مشكلةً كبرى بالنسبة له.

الوجه العريض
(ثقة عالية بالنفس)

يحتاج إلى الشعور بالتحدى وإلا أصابه الملل بسرعة، وهؤلاء هم القادة المحتملون. نصيحة : علم هؤلاء الأطفال أن يراعوا مشاعر الآخرين، وحُثَّهم على مساعدة الأطفال الآخرين الذين يشعرون بقدر أقل من الثقة بالنفس.

الزاوية الخارجية للعين منخفضة عن الزاوية الداخلية (الشخص الساعى إلى الكمال)

يسعى جاهدًا إلى فعل كل شىء كما ينبغى، ويحرص على إرضاء والديه اللذين يتمتعان - كلاهما أو أحدهما - بهذه السمة. نصيحة : احرص على امتداح طفلك والإشادة بما فعله، وشجعه على النظر إلى الجانب الإيجابى فيما يفعله الآخرون، وكن أكثر حذرًا عند انتقاده لعدم القيام بشىء ما أو عند وقوعه فى بعض الأخطاء، واحرص أنت كذلك على النظر إلى الجانب الإيجابى أولاً. وأؤكد على أنه ليس من الضرورى أن تتسم كل تصرفاتهم بالكمال وأن يقوموا بكل شىء على الوجه الأكمل. وعلى هذا، لا ترفع من مستوى توقعاتك من طفلك حتى لا تدفعه إلى الفشل، مما يجعله يقلل من شأن نفسه ويحط من قدرها.

الجبهة العمودية
(التفكير التتابعى)

لابد أن يدرك الآباء والمعلمون، على حد سواء، أن الطفل يتعلم خطوة بخطوة، وأن الامتحانات قد تمثل تحديًا كبيرًا بالنسبة له.

نصيحة : شجع طفلك على توجيه الأسئلة إذا لم يكن يستوعب الدرس بشكل كامل، وتأكد، قدر المستطاع، من أنه يذاكر جيدًا قبل فترة من الامتحانات، فهذا من شأنه أن يجنبه الشعور بالفزع والخوف من الامتحانات والاختبارات. ويمكنك، فى سبيل ذلك، أن تمتدحه وتشيد بما يقوم به. ولا يجدر بك أن تجعله فى عجلة من أمره أو أن تفاجئه بخطط اللحظات الأخيرة لأنه يفضل أن يفكر فى الأمر أولاً قبل القيام به ؛ ولذلك يفضل معرفة خطط اليوم قبل الشروع فى تنفيذها بوقت كافٍ.

الجبهة المنحدرة
(التفكير الموضوعى)

يعمل عقل هذا الطفل بسرعة كبيرة، وقد لا يحصل دائمًا على جميع التفاصيل.
نصيحة : شجع طفلك على التفكير أولاً قبل استباق النتائج،وعلمه أن يتحلى بالصبر على من هم أبطأ منه.

زيادة كتلة الرأس خلف الأذن
(توزن خلقى)

يميل إلى التعلق بالمواقف والخبرات السلبية.
نصيحة : شجعه على الكف عن التذمر وكثرة الشكوى، على أن يطرح الخبرات السلبية وراء ظهره. احرص على امتداحه والإشادة بما يفعل، واعلم أنه يحتاج إلى هذه الإشادة وإن لم يعبر عن ذلك صراحة.

زيادة كتلة الرأس أمام الأذن
(توازن أمامى)

يرغب فى أن يصير مشهوراً ومعروفًا للجميع، وقد يقوم فى سبيل ذلك بقول أو فعل أشياء تؤدى إلى نتائج سلبية. نصيحة : احرص على امتداحه والإشادة بما يقوم به حتى تمنحه العرفان الذى يتوق إليه، ولا تضطره إلى طلب هذا العرفان بنفسه، واعلم أنك إن لم تمنحه هذا العرفان، فإنه قد يقوم بأى شىء لا لشىء إلا لجذب الانتباه إليه.

طول إصبع الإبهام
(المشاعر القوية)

يظهر عليه الغضب والانفعال بسرعة كبيرة، ولذلك لا تدعه يتمادى فى هذا الغضب العارم، ووضح له أن ذلك يؤثر سلبًا على الآخرين من حوله. ويمكنك أن تقترح عليه الذهاب إلى مكان هادىء يمكنه الاسترخاء فيه كلما شعر بالغضب.

الرأس أكثر عرضًا من الخلف (الشخصية التنافسية)

يحب هذا الطفل المنافسة ويتوق إلى الفوز الذى يمثل أهمية كبيرة بالنسبة له. نصيحة: احرص على توجيهه إلى ممارسة الرياضة أو أى نشاط يمكنه من استغلال هذه الرغبة فى المنافسة. وينبغى لك كذلك أن تحثه على التراجع عندما تغلب عليه الميول العدوانية تجاه الآخرين. اسأله إن كان يرضى أن يتعامل الآخرون معه بالطريقة نفسها. علمه كذلك أن يعترف بما يقوم به الآخرون ويشيد بمحاولاتهم.

الأذن المستديرة

يحب هذا الطفل الموسيقى ويقدرها كثيرًا، ولهذا شجعه على اللعب على آلة موسيقية معينة، أو حضور دروس الغناء، أو

الالتحاق بإحدى فرق الكورال الغنائية. ويمكنك كذلك أن تأخذه إلى متجر الآلات الموسيقية ليتعرف على طريقة اللعب عليها والصوت الذى تصدره كل منها، بعد ذلك دعه يختار الآلة التى يفضلها، ويفضل أن تؤجر الآلة الموسيقية فى بادئ الأمر وألا تقوم بشرائها نهائيًا حتى تتأكد من مدى تعلقه بها وحبه لها.

مجموعة سمات

إذا كان الطفل يتسم بقصر الرجلين وضيق المسافة بين العينين، فإنه يعمد إلى كثرة الحركة ويجد صعوبة كبيرة فى التركيز لفترة طويلة. نصيحة : وجههم إلى ممارسة التمارين الرياضية، مثل ركوب الدراجات والتزلج على لوحات التزلج وتدريبات اللياقة البدنية أو أى نشاط آخر يساعدهم على إحداث التوازن فى طاقتهم.

العلاقات الزوجية

هناك بعض السمات التى تبحث عنها فى العلاقات الزوجية المتسمة بالانسجام والتناغم بين الطرفين. ولا يعنى ذلك بالضرورة أن هذه العلاقة خالية تمامًا من المشكلات والتحديات ؛ بل إن ما أقصده ـ فى هذا المقام ـ هو ازدياد فرص نجاح العلاقة فى ظل وجود هذه السمات. صحيح أن كلا منا لديه نقاط قوة ونقاط ضعف معنية، ولكن ما نقرره بشأن هذه النقاط هو ما يصنع الفارق بين شخص وآخر.

وقد أخبرنى العديد من الأزواج الذين عملت معهم أنهم لو كانوا قد خضعوا لعملية قراءة الوجه وتحديد السمات الشخصية فى بداية زواجهم، لساعدهم ذلك كثيرًا فى مواجهة الأوقات العصيبة التى مروا بها فى حياتهم الزوجية. كما أخبرنى الأزواج الذين يواجهون بعض الصعوبات

والمشكلات فى علاقاتهم الزوجية أن المعلومات التى حصلوا عليها من خلال جلسات الاستشارة ساعدتهم كثيرًا على إنجاح زواجهم؛ حيث ساعدتهم معرفة السمات الشخصية للطرف الآخر فى تفهم كل منهما الآخر بشكل أفضل. وهكذا نلاحظ أن العلاقة الزوجية بالنسبة لهؤلاء الأشخاص كانت من الأهمية بمكان، وهو ما دفعهم إلى التضحية بوقتهم لتعلم كيفية فهم سماتهم. وقد أخبرتنى إحدى السيدات أن زوجها الآن أصبح عذب المعاشرة إلى حد كبير، وأنه لم يعد يستشيط غضبًا منها أو ينفجر غضبا فى وجهها. ولأول مرة منذ عدة سنوات، كرس جزءًا من وقته ليقضيه مع أسرته.

السمة الجسمانية	ما تشير إليه
تشابه عرض الوجه (تعادل الثقة)	إذا كان الرجل ذا وجه نحيف والمرأة ذات وجه عريض، فإنها ستعمد إلى إحكام سيطرتها على العلاقة الزوجية. أما إذا كان الوجهان متشابهان فى العرض، فإن ذلك يوجد توازنًا محمودًا فى علاقتهما.
تشابه المسافة بين العينين (تعادل التسامح)	إذا كانت المرأة ذات تسامح منخفض والرجل ذا تسامح مرتفع، فإن ذلك قد يمثل مشكلة فى العلاقة الزوجية، نظرًا للاختلاف بينهما من حيث الاستجابة الفورية للمواقف المختلفة ؛ حيث يرى الطرف ذو المسافة المتسعة بين العينين أن ردود فعل الطرف الآخر مبالغ فيها إلى حد كبير، فى حين أن الطرف ذا التسامح المنخفض سيغضب كثيرًا ويثور على الطرف الآخر الذى يركن إلى الاسترخاء وتأجيل القيام بالمهام الموكلة إليه إلى وقت

لاحق ، بينما يريد هو أن يتم الانتهاء منها الآن. وهكذا نرى أن الطرف الذى يتسم بضيق المسافة بين العينين يبالغ جدًا فى ردود أفعاله للمواقف المختلفة، فيما يعمد الطرف الذى يتسم باتساع المسافة بين العينين إلى إلزام نفسه بتعهدات كثيرة، الأمر الذى يغضب شريك حياته لأنه عادةً ما لا ينتهى من أى شىء فى الوقت المحدد.

تشابه نسيج الشعر (الحساسية)

تعد هذه السمة واحدة من أكثر السمات التى قد تعصف بالعلاقة الزوجية. فإذا كان هناك تناقض بين الطرفين فى هذه السمة، فإن الطرف ذا الشعر المجعد سيرى أن الطرف ذا الشعر الناعم يفرط فى الحساسية. وعلى العكس من ذلك، يرى الطرف ذو الشعر الناعم أن شريك حياته قاسٍ جدًا وغير مراع تمامًا لاحتياجاته، هذا فضلاً عن أن مشاعر الشخص ذا الشعر الناعم تتأذى بسهولة كبيرة. ومن هنا، يجدر بالطرف ذى الشعر المجعد أن يكون أكثر مراعاة لحساسية الطرف الآخر ؛ بينما يجدر بالطرف ذى الشعر الناعم أن يطرد أى سوء فهم قد يراوده عندما تجرح مشاعره.

تشابه طول الأرجل (يفضل الجلوس أو القيام)

إذا كنت من ذوى الأرجل الطويلة فيفضل أن يكون شريك حياتك من ذوى الأرجل المتوسطة إلى الطويلة. أما إذا كنت من ذوى الأرجل القصيرة، فيفضل أن يكون شريك حياتك من ذوى الأرجل القصيرة إلى المتوسطة، فهذا من شأنه أن يجعلكما

تستمتعان بأنشطة متشابهة. وإذا وجدت اختلافًا بينكما فى الأنشطة التى يفضلها كل منكما ، فحاولا معًا أن تجدا بعض الأنشطة التى يمكن لكليكما أن يستمتع بها.

التحديات التى تواجه العلاقات الزوجية

طول إصبع البنصر (إقدام على المجازفة)	قد يقوم هذا الشخص بمجازفات بدنية أو مادية ؛ حيث إنه يحب المجازفة فى حد ذاتها.
الزاوية الخارجية للعين منخفضة عن الزاوية الداخلية (الشخص الطامح إلى الكمال)	لا يرى هذا الشخص سوى الأخطاء فيما يفعله أو لا يفعله الطرف الآخر. وقد يصبح الطرف الذى يحمل هذه السمة كثير الانتقاد للطرف الآخر ، ولهذا تأتى هذه السمة فى مقدمة السمات التى تتسبب فى انتهاء العلاقات الزوجية. وعلى هذا ، ينبغى لك أن تبحث عن الجوانب الإيجابية أولاً وأن تنحى النقد جانبًا من العلاقة بينكما. وتذكر أن تمتدح أطفالك ولا تنتقدهم حتى لا يحطم ذلك معنوياتهم.
بروز جفنى العين (الشخصية المباشرة أو المحددة)	يعمد هذا الشخص إلى مقاطعتك باستمرار قبل أن تفرغ من حديثك، الأمر الذى قد يغضب الطرف الآخر الذى يشعر بأنه لا يود سماعه أو أن ما يقوله ليس مهمًا.
الجبهة المربعة (الشخصية التركيبية)	قد يشعر هذا الطرف بالتجاهل عندما يدأب الطرف الآخر على العمل ليلاً ونهارًا دون انقطاع. إذا وجدت هذه السمة فى

امرأة، فإنها ستصر على الخروج للعمل بدلاً من البقاء فى البيت. تأكد من أنك تحافظ على إحداث التوازن بين العمل واللهو، وخصص بعض الوقت لتقضيه إلى جانب شريك حياتك وأسرتك.

الجبهة العمودية
(التفكير التتابعى)

عادةً ما يتسم هذا الشخص بالبطء فى إجاباته عن الأسئلة التى تطرح عليه. وإذا ما تأخر على موعد أو اللحاق بالطائرة، فإنه يشعر بتوتر كبير ولهذا يفضل الحضور فى وقت مبكر حتى يكون لديه فسحة من الوقت. إذا كنت تحمل هذه السمة، فلاحظ عندما تدفعك استجابتك البطيئة إلى التراجع عن القيام بشىء ما الآن.

الجبهة المنحدرة للوراء
(التفكير الموضوعى)

لا يطيق هذا الشخص صبرًا على البطء الذى يعيب استجابة الطرف ذى التفكير التتابعى (ذى الجبهة العمودية) ويذكر أنه يفضل القيام بالأمر باستياء فى اللحظات الأخيرة، الأمر الذى يعرض الطرف ذا التفكير التتابعى لكثير من الضغوط. إذا كنت ممن يفضلون التفكير التتابعى وكان شريك حياتك ممن يتسمون بالبطء فى استجاباته فتحلَّ بالصبر عند التعامل معه.

الأنف المحدبة
(الشخصية الإدارية)

يحب هذا الشخص أن يكون المدير، ويكون مدركًا جدًا للتكاليف ودائم البحث عن السعر الأفضل. وقد يغضب هذا الشخص جدًا ويثور إذا كان شريك

حياته يعمد إلى الإسراف فى إنفاق المال. إذا كنت تواجه مشكلة مع شريك حياتك بسبب الإنفاق، فاجلس معه وأعدا ميزانية مخصصة للأشياء غير الضرورية.

الأنف الواثبة (الشخصية المساعدة)	لا يمثل المال أية أهمية بالنسبة لهذا الشخص، وقد ينفق كل ما لديه من مال، وهو ما قد يمثل مشكلة فى العلاقة الزوجية، خاصة عندما يخفق فى إحداث التوازن فى نفقاته. إذا كان هذا حالك، فاحرص على تخصيص بعض المال للإنفاق الذاتى فقط ولا تتجاوز هذه الميزانية.
الرأس أكثر عرضًا من الخلف (الشخصية التنافسية)	يشعر الشخص ذو الميول التنافسية المرتفعة بالإحباط إذا كان شريك حياته ذا ميول تنافسية منخفضة وميول تقدمية منخفضة كذلك. ويرجع ذلك إلى الطموحات العالية التى تكون لدى الشخص التنافسى، فى حين أن الطرف غير التنافسى يرضى ويسعد بالحياة كما هى، ولا يشعر بأية رغبة فى تحسين أوضاعه التنافسية لنفسه فقط دون أن تفرض أية ضغوط على الطرف الآخر غير التنافسى، ودون أن تنتقده أو توجه له أى لوم.

الوظائف

هناك العديد من الأشخاص الذين يغيرون وظائفهم أكثر من سبع مرات على مدار حياتهم. ويذكر أن اتخاذ قرار بشأن الوظيفة يمثل مشكلة كبيرة لطلبة الجامعات، ولهذا، فقد يعمدون إلى تغيير كلياتهم أكثر من مرة، وغالبًا ما يتخرجون وهم لا يعرفون بالضبط أى اتجاه سيسلكون. ولطالما

اشتكى إلىّ العديد من خريجى جامعة " ستانفورد " من دوامة الوظيفة التى يدورون فى فلكها منذ تخرجهم. وعندما عمد هؤلاء إلى تغيير أهداف وظائفهم عدة مرات، بدءوا يتشككون فى أنفسهم وأنهم هم المخطئون، ولكنهم سرعان ما تعافوا من هذه الشكوك وشرعوا فى المضى قدمًا بعد الدفعة الإيجابية التى حصلوا عليها عندما خضعوا لاستشارة وظيفية. ومن هنا، أقول إن هدف الوظيفة الصحيح يوفر الكثير من الوقت والمال للطلبة المقدمين على الالتحاق بالجامعة.

وفيما يلى بعض السمات التى تبحث عنها للتعرف على القدرات الفطرية للشخص. وأنوه إلى أن السمة فى حد ذاتها لا تتطلبها الوظيفة؛ حيث إنها تشير إلى تمتعك بكافة المؤهلات التى تتطلبها الوظيفة ؛ حيث إنه لابد من وجود برنامج وظيفى كامل لمعرفة ما إذا كان هناك توافق بين السمات الشخصية ومتطلبات وخصائص كل وظيفة. ولكى تحصل على أفضل النتائج، يوصى باستشارة أقرب خبير إليك. ولكى تجد خبيرًا فى منطقتك، يرجى الاتصال عبر البريد الإلكترونى المذكور فى نهاية الكتاب. ويمكن كذلك الحصول على نتائج دقيقة من برنامج تقييم السمات الشخصية والوظيفية باستخدام الصور الفوتوغرافية.

السمة الجسمانية	ما تشير إليه
ضيق المسافة بين العينين (التسامح المنخفض)	يجيد التعامل مع التفاصيل، ولهذا يمكنه العمل فى مجالات المحاسبة والموارد المالية، والوظائف المتعلقة بالصحة مثل طب الأسنان أو مجال التغذية، أو كتابة التقارير عما يدور بداخل قاعات المحاكم، أو التدريس أو فى مجال النصح والإرشاد.
الأنف المحدبة (الشخصية الإدارية)	الموارد المالية، والإدارة، والمحاماة، وإدارة المشروعات، والاستثمارات.

الأنف الواثبة
(الشخصية المساعدة)

التمريض، وخدمة العملاء، والعمل التطوعى، والمبيعات (إذا كان الشخص ذا ميول تنافسية كذلك)، والتدريس فى رياض الأطفال (إذا اقترنت هذه السمة بضيق المسافة بين العينين) والعمل كموظف استقبال.

حرف " V " مقلوبة
(الاهتمام بالتصميم)

الهندسة المعمارية، والتصوير الفوتوغرافى، وتصميم المواقع الإلكترونية، وتصميم المناظر الطبيعية، وتنظيم المناسبات (إذا كان الشخص أيضًا ذا حاجبين مستديرين)، وتصميم الجرافيك، والمقاولات، والهندسة وعمل التصميمات الداخلية للمنازل.

الحاجب المستدير
(المنظم)

تنظيم المناسبات، وتنسيق وتزيين الورود والهندسة، وإدارة المنتجعات (إذا اقترنت هذه السمة أيضًا بالميول الإدارية والمحافظة)، وإدارة الموارد البشرية، وإدارة المشروعات (إذا كان الشخص يتسم كذلك بالاهتمام بالتصميم والمحافظة).

الجبهة البيضاوية
(المحافظ)

يجيد العمل فى صيانة المشروعات، والمجالات المتعلقة بالصحة مثل طب الأسنان، كأن يعمل طبيب أسنان (إذا كان يتسم بضيق المسافة بين العينين)، أو معالجًا بتقويم العمود الفقرى يدويًا (إذا كان من ذوى الأرجل القصيرة إلى المتوسطة)، أو متخصصًا فى تقديم المشورة والإرشاد، أو مدرسًا (إذا كان يتسم بضيق المسافة بين العينين)، أو مقاول عقارات، أو مديرًا لأحد

	الفنادق (إذا كانت قصبة أنفه مستقيمة، أو كان ذا أنف محدبة).
الذقن المربعة (القدرة على النقاش)	يمكن لهذا الشخص أن يعمل كوسيط، أو محكم، أو محام، أو مدافع عن القضايا البيئية.
بروز الحاجبين (الميول الفنية)	التمثيل، والخطابة، والتدريب فى مجال المبيعات،والتدريس، أو أية وظيفة أخرى تستفيد من هذه الميول الفنية.
الرأس أكثر عرضًا من الخلف (الشخصية التنافسية)	المبيعات والتسويق والسياسة والشرطة وقيادة الهيئات والمؤسسات أو اللعب كمحترف فى إحدى الرياضات .
بروز عظمتى الوجه (الشخصية المغامرة)	يمكن أن يعمل هذا الشخص كوكيل سفريات أو مرشد سياحى أو فى مجال التسويق والمبيعات على الصعيد الدولى (إذا كان ذا شخصية تنافسية وكثير الانتقال من مكان لآخر).

الملاحظات المذكورة سلفًا ما هى إلا نظرة عامة على السمات الشخصية والوظائف التى تناسبها، فإن أردت الحصول على تقييم وظيفى أكثر دقة، فيمكنك إما استشارة أحد الخبراء مباشرة، أو من خلال إرسال صورة فوتوغرافية لك إذا كنت تعيش في منطقة نائية ولا تستطيع الوصول إليه.

المبيعات

ثمة قول مأثور يقول إنه " لا شىء يبدأ حتى يباع شىء ما "، وهناك مقولة أخرى تقول: " كل منا يبيع شيئًا ما" وكلاً القولين يسعى للتأثير على الآخرين لسبب أو لآخر. وطبقًا لهذين القولين، فإننا جميعًا نمارس

عملية البيع بشكل أو بآخر، سواء كان ذلك بشكل منهجي وكنا مندوبي مبيعات أم لا. ومع ذلك، سأقتصر في هذا المقام على تناول عملية البيع المنهجية.

واليوم، وفي ظل المنافسة الكبيرة التي يشهدها مجال المبيعات للظفر بثقة المستهلك، أصبح مندوبو المبيعات في أشد الحاجة إلى كافة الأدوات التي تقع عليها أيديهم. وإذا كنت قادرًا على التعرف على أساليب الشراء المفضلة لدى عملائك، فإن ذلك سيضيف إلى رصيدك ويساعد على إنجاح عملية البيع، فضلاً عن أن ذلك يجنبك انصراف عملائك المحتملين عنك، مما يساعدك في إقامة علاقة قوية معهم. ولكي تتمكن من ذلك، فينبغي عليك مثلاً أن تطمئن الأشخاص المتشككين وتزيل شكوكهم بأن تعرض لهم الدليل على وجود المنتجات التي تروج لها، وإلا خسرت بعض عملائك. وفيما يلي بعض السمات الرئيسية التي تبحث عنها في عملائك :

السمة الجسمانية	ما تشير إليه
الأنف المحدبة	هذا هو صائد الصفقات الذي يسأل دائمًا عن تكلفة الشيء، وعما إذا كان بإمكانه أن يحصل عليه بسعر أقل، ولا يكف عن التحدث عن قيمة الخدمة أو المنتج. إذا كنت ستقدم عرضًا مميزًا هذا الشهر، فركز كثيرًا على القيمة المضافة لهذا العرض، واعقد مقارنة بين الأسعار المتداولة أمام عملائك حتى يقدروا قيمة الصفقة التي يحصلون عليها.
الأنف الواثبة (الشخصية المساعدة)	يتحدث هؤلاء الأشخاص عن الفائدة التي يحققها هذا المنتج لهم، ولا يهتمون كثيرًا بمسألة المال إلا إذا كانوا يعانون من ضائقة مالية. وعادة ما ينتهي بهم الحال إلى إنفاق قدر من المال أكبر مما

كانوا يعتزمون إنفاقه، لاسيما إذا كانت أذنهم تميل للخلف قبالة الرأس. وقد ينفق هؤلاء الأشخاص كل ما لديهم من مال وأكثر.

الأنف المعقوف (الشخصية المتشككة)

" أثبتها لى ". بين لهؤلاء الأشخاص جميع الحقائق والمعلومات ؛ حيث إنهم يريدون الدليل أولاً. ولابد كذلك أن تكون قادرًا على تعضيده بالتفاصيل ذات الصلة.

الشعر الناعم (الشخصية الحساسة)

يتحدث عن وجود المنتج أو الخدمة. إذا كنت معه فى مكان كثير الضوضاء، فاتركه وانتقل إلى مكان آخر أكثر هدوءًا وإلا فإنه سيواجه صعوبة كبيرة فى الاستماع إليك.

الشعر المجعد (أقل حساسية)

يفضل هؤلاء الأشخاص الأشياء الكبيرة ذات الجودة العالية. فإذا كان صوتك رقيقًا، فتحدث معهم بصوت مرتفع، واستخدم إشارات كبيرة وواضحة.

الوجه النحيف (الشخصية الأقل ثقة بالنفس)

أجب على أى سؤال قد يدور برءوسهم، وتأكد من فهمهم التام لكيفية استخدام المنتج. تحدث عن برنامج الدعم المعروض فى حالة احتياجك للمساعدة بمجرد شرائهم المنتج، واعلم أن هذا المنتج جديد بالنسبة لهم، ولذلك، قد يشعرون ببعض التشكك.

الجبهة العمودية (التفكير التتابعى)

اعرض عليهم مزايا المنتج خطوة بخطوة ولا تدفعهم دفعًا إلى شراء أى شىء وإلا خسرتهم. تأكد من فهمهم الكامل لجميع جوانب المنتج أو الخدمة، واستمر فى العرض حتى تتأكد تمامًا من اتضاح كل شىء، واحرص كذلك على منحهم بعض الوقت للتفكير، وكن مستعدًا لإعادة المعلومات

على مسامعهم مرة أخرى إذا اقتضت الضرورة ذلك.

الحاجبان البارزان (الشخصية المحددة والمباشرة)

لا تدخل فى التفاصيل الدقيقة إلا إذا كانوا فى حاجة إلى المعلومات، ولاحظ الإشارات التى تدل على استيعابهم لما تقول وأنهم يريدون إتمام الشراء الآن، فقط عليك أن تتحدث بطريقة مباشرة دون التطرق إلى الأمور السطحية.

الشفتان الرقيقتان (الشخصية الموجزة)

تحدث معهم بإيجاز وبطريقة مباشرة، ولا تستطرد فى الحديث معهم حتى لا يملوا منك ويعمدوا إلى إنهاء المحادثة. ويفضل أن تطرح عليهم الأسئلة التى تتطلب إجابات مفتوحة.

ارتفاع الحاجبين (الشخصية الأكثر انتقائية)

إذا كان الحاجبان مرتفعين، فانتظر لبعض الوقت حتى تعرف الشخص الذى تتعامل معه أولاً. لا تتحدث معهم بتلقائية كبيرة، أو تعمد إلى رفع الكلفة بينكم، أو تخترق الحيز الخاص بهم بشكل سريع. إذا لاحظت أنهم يأخذون بضع خطوات للخلف، فهذا مؤشر على اقترابك الزائد منهم. امنحهم الوقت الكافى لاتخاذ قراراتهم، أو يمكنك تصدير ذلك بالقول : " هل تحتاجون إلى المزيد من التفكير فى هذا الأمر ؟ "، أو " هل ثمة شىء لم يتضح بعد ؟ ". أما إذا كان الحاجبان منخفضين، فيمكنك حينئذ أن تتعامل بحرية وتلقائية أكثر، ويمكنك كذلك أن تتواصل معهم بطريقة يسودها الود والدفء.

عناقيد السمات

هناك بعض السمات التى إذا اقترنت مع سمات أخرى مكونة ما أطلق عليه " عناقيد "، فإنها تتمخض عن بعض القوى المحركة بالغة الأهمية. وفيما يلى بعض الأمثلة على ذلك :



تسامح منخفض　　حساسية بالغة　　عاطفية

١. عندما تكون حدقة العين كبيرة لدى الأشخاص (تعبير مرتفع عن العاطفة) إضافة إلى اتسامهم بالشعر الناعم (الحساسية البالغة)، فإن العواطف فى هذه الحالة قد تكون قوية جدًا. وعادةً ما يشعر الأشخاص الذين تجتمع فيهم هذه السمات بمآسى وأحزان الآخرين حتى لو كانوا لا يعرفون الأشخاص الذين يمرون بهذه المآسى بشكل شخصى، كما أنهم يتأثرون بشدة بما يحدث من حولهم.



عواطف مرتفعة　　الشخصية المساعدة　　الشخصية الكريمة

٢. يلعب مستوى العواطف دورًا بالغ الأهمية فى ربح أو خسارة قضية معينة فى قاعات المحاكم، لاسيما إذا كانت القضية تتعلق بسوء المعاملة أو وقوع ضرر شخصى على شخص ما ؛ حيث إن هيئة المحلفين فى هذه الحالة قد تنحاز إلى جانب الضحية. وإذا كان المحلفون من ذوى الأنف الواثب والشفاه السفلى الغليظة، فإن التعويض الذى يحكمون به يكون أكبر مما يحتمل أن يقرره المحلفون ذوو الشفاه الرقيقة والأنف المحدبة.



الشخصية الجادة الشخصية الناقدة التسامح المنخفض

٣. قد تعمد الشخصية الجادة إلى تجريد الحياة من المتع، لاسيما إذا كان الشخص صاحب هذه السمة من ذوى الميول النقدية كذلك (الزاوية الخارجية للعين منخفضة عن الزاوية الداخلية) والتسامح المنخفض (ضيق المسافة بين العينين).



الشخصية عذبة المعاشرة وتهتم بالنواحى الجمالية

الشخصية التى تمتع الآخرين

الشخصية الجذابة

٤. تنجذب النساء إلى الرجال الذين يتمتعون بالسمات التالية : انخفاض الحاجبين (عذب المعاشرة)، وحدقة العين الكبيرة (الجذاب)، واستواء الحاجبين (المهتم بالنواحي الجمالية) بالإضافة إلى الجبهة المستديرة (الاجتماعي الذى يسعد بالوجود مع الآخرين). وعادةً ما ينجذب الناس إلى الأشخاص الذين يحملون هذه السمات التى تضفى قدرًا من الجاذبية على صاحبها. ويذكر أن وجوه هؤلاء الأشخاص تشع بقدر كبير من العاطفة والدفء، الأمر الذى يزيد من جاذبيتهم، وقد يفسر ذلك السهولة الكبيرة التى يواجهها الرجال الذين يحملون هذه السمات فى جذب النساء إليهم. ويرجع ذلك إلى الشعور العاجل بالارتياح الذى يغمر من يتعاملون معهم. ويمكن ملاحظة عنقود السمات هذا فى النساء أيضًا ويكون له التأثير نفسه ؛ حيث تشعر بانجذاب عاجل ومباشر نحوهن، فقط ذكر نفسك أنهن لا يعمدن بالضرورة إلى تطوير علاقاتهن، وأنهن يتصرفن فقط بطبيعتهن الودودة.



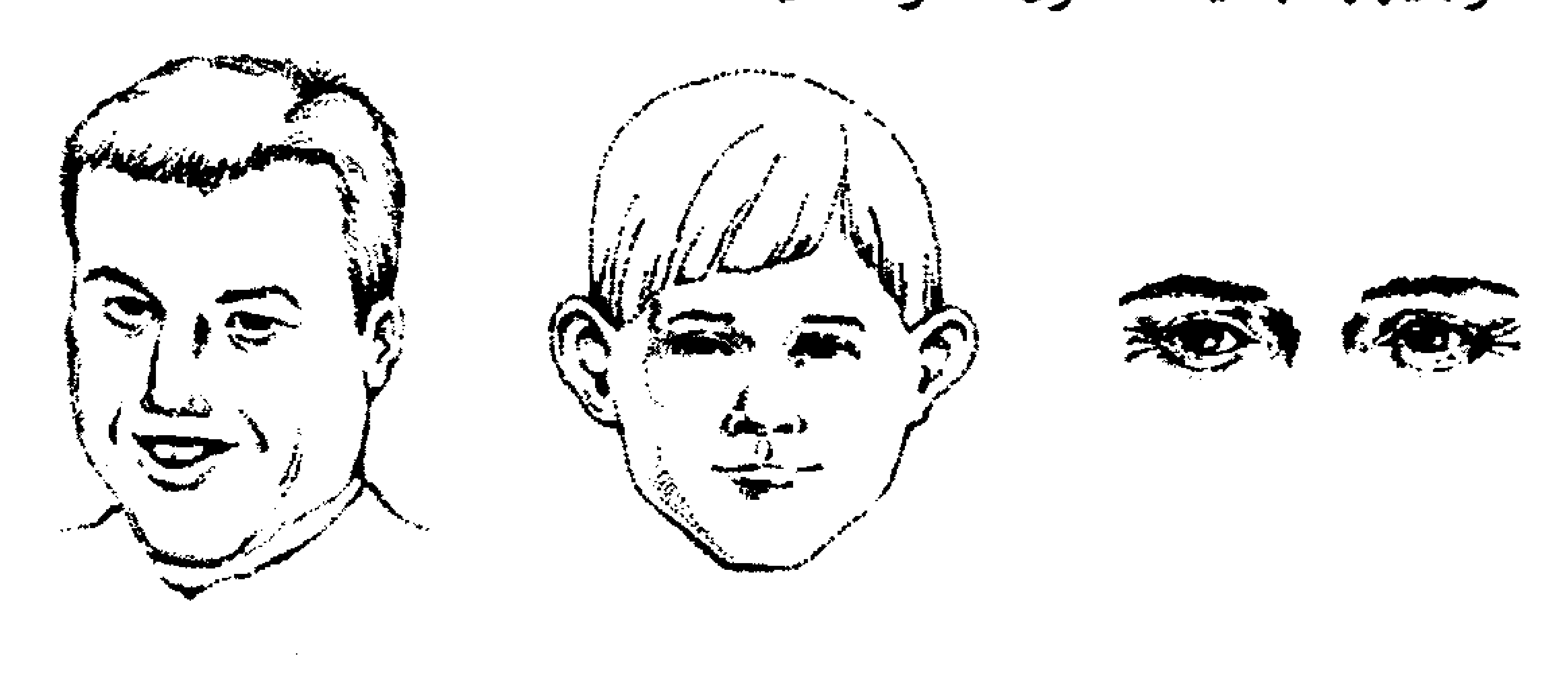
٥. إذا اقترنت سمات الميول التحليلية المنخفضة والتسامح المرتفع والتفكير الموضوعى (انحدار الجبهة للخلف) والميول التنافسية، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هذه السمات يعمدون غالبًا إلى استباق النتائج قبل التحقق من الأمور، وغالبًا ما يعمدون كذلك إلى اتخاذ

قراراتهم قبل الإلمام بجميع المعلومات. ويذكر أنهم يريدون معرفة فوائد الشيء بدلاً من الدخول فى التفاصيل الدقيقة.



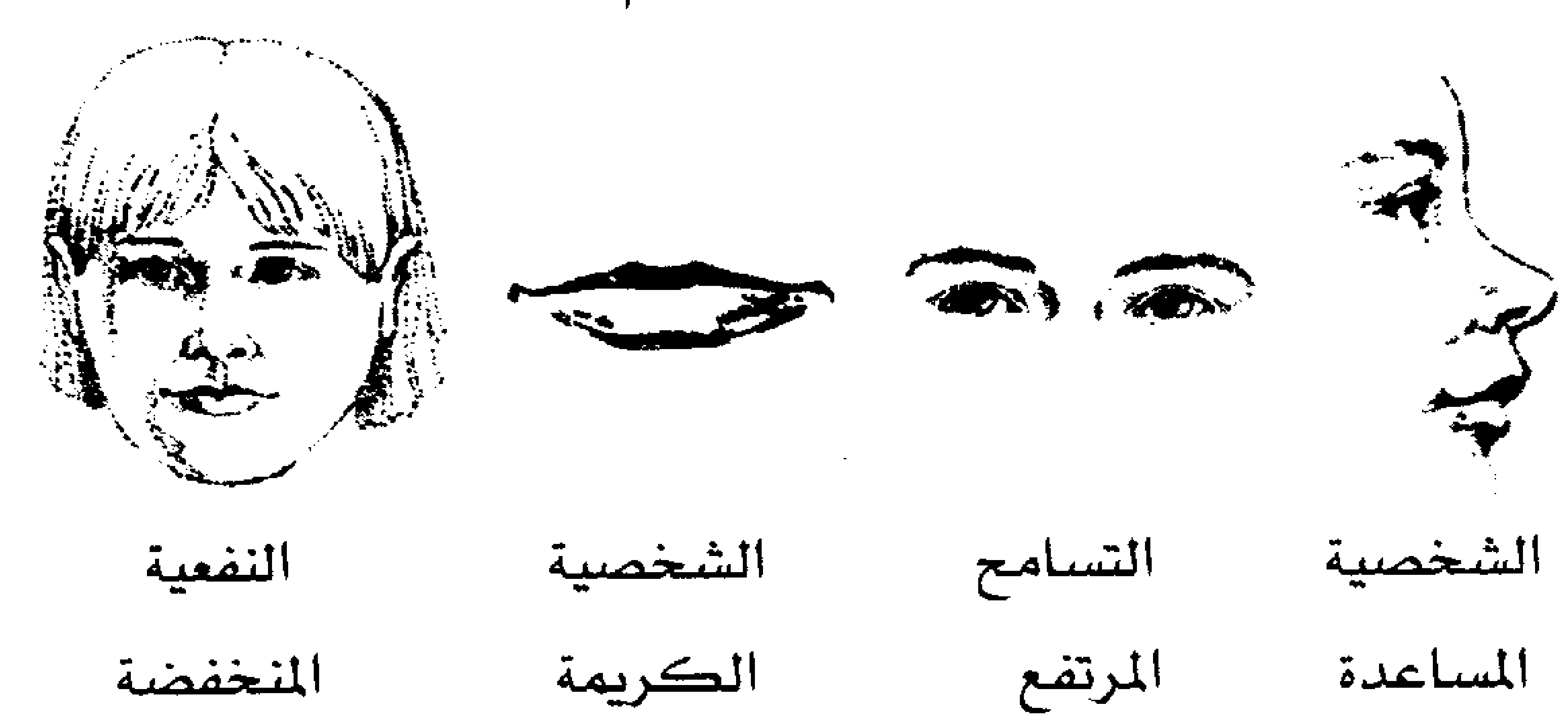
الشخصية الناقدة — الشخصية الأقل حساسية — التسامح المنخفض

٦. إذا اقترنت سمات النقدية والحساسية المنخفضة والتسامح المنخفض، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هذه السمات يفرطون فى توجيه النقد دون مراعاة لمشاعر الآخرين، ويستغرق رد فعلهم وقتًا أقصر نظرًا لاتسامهم بالتسامح المنخفض، وقد يصعب جدًا إرضاء هؤلاء الأشخاص وإسعادهم. ولكن بمجرد إدراكهم لهذه السمات، يمكنهم إعادة توجيهها بحيث تكون أكثر فعالية.



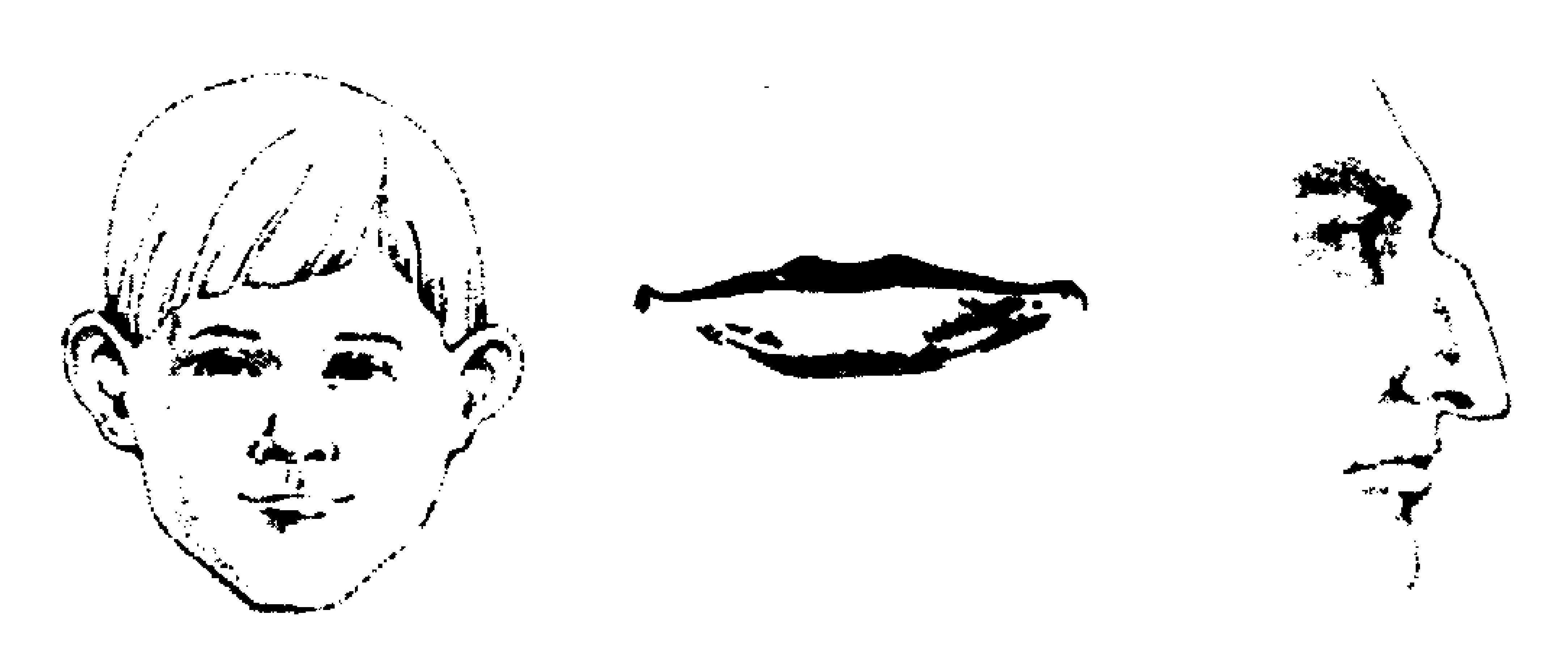
الاهتمام بالنواحى الجمالية — النفعية المرتفعة — الميول التركيبية

٧. إذا اقترنت سمة الاهتمام بالنواحى الجمالية مع النفعية المرتفعة، فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هاتان السمتان قد يجمعون لديهم مجموعة كبيرة من الأعمال الفنية والصور الفوتوغرافية. وإذا كانوا كذلك من ذوى الجباه العريضة، فإنهم سيستمتعون باقتناء الكتب.



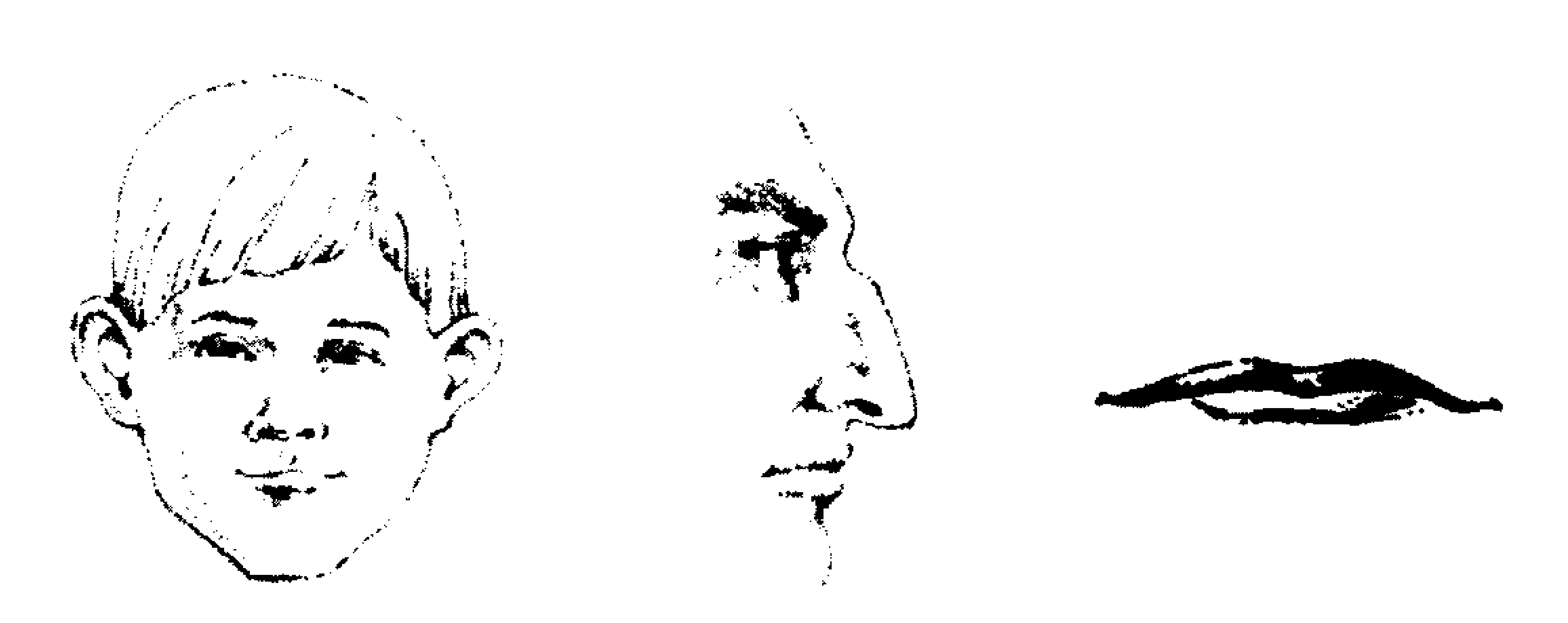
الشخصية المساعدة — التسامح المرتفع — الشخصية الكريمة — النفعية المنخفضة

٨. عندما يتسم بعض الأشخاص بمزيج من سمات الأنف المساعد والتسامح المرتفع والكرم المرتفع واستواء الأذن قبالة الرأس (النفعية المنخفضة) فإنهم قد يجدون أنفسهم ينفقون كل ما لديهم من مال وأكثر. وقد يعمد الآخرون إلى استغلال هؤلاء الأشخاص نظرا لاستعدادهم التام لتقاسم ما يمتلكون معهم، الأمر الذى قد يمثل لهم مشكلة كبرى فى علاقتهم الزوجية، حتى إن معظم المشاكل التى يشهدها الزواج تدور فى فلك المال، ومن ثم قد تكون هذه السمة أحد أهم المسببات لهذه المشاكل.



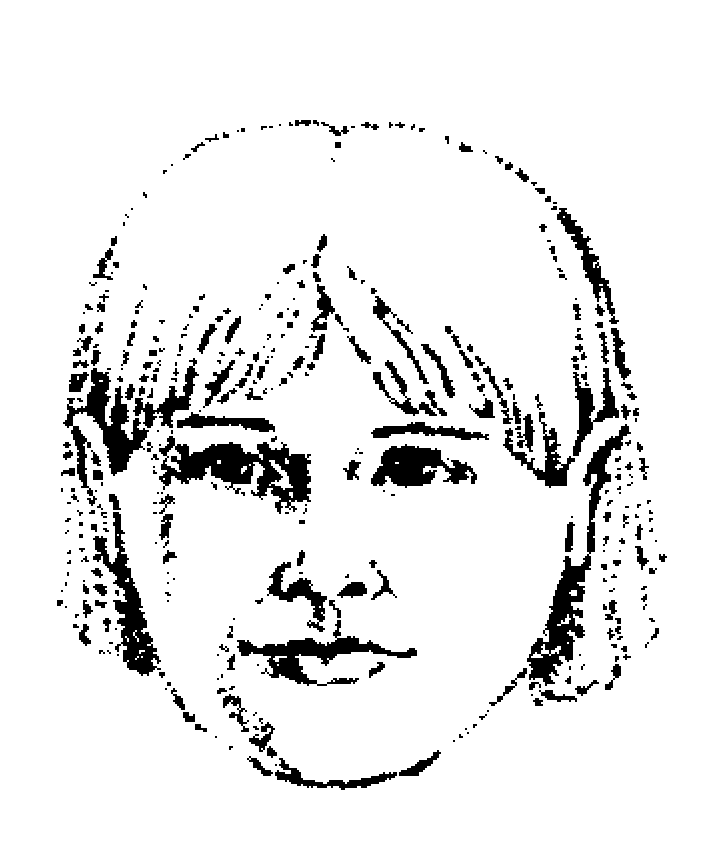
الشخصية الإدارية — الشخصية الكريمة — النفعية المرتفعة

٩. اقتران سمات الميول الإدارية المرتفعة والكرم المرتفع والنفعية المرتفعة يتمخض عن أشخاص يعملون بفاعلية كبيرة فى جمع الموارد المالية.

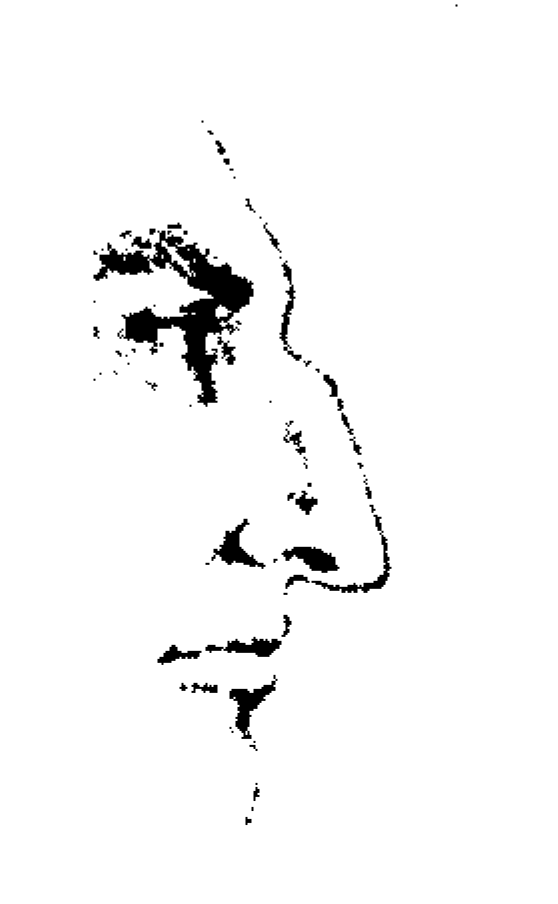


الشخصية الأقل كرمًا　الشخصية الإدارية　النفعية المرتفعة

١٠. إذا كانت الشفة السفلى رقيقة والأنف محدب، وكان هؤلاء الأشخاص يتسمون بميول نفعية مرتفعة، فإنهم يتعلقون بآخر مال لديهم، ولهذا يعتقد الآخرون أنهم حريصون جدًا على أموالهم. والحقيقة أنهم لا ينفقون أية نقود تتجاوز ما بحوزتهم بالفعل إلاَّ إذا كانوا ينفقون هذه النقود لتحقيق فوائد شخصية.



ثقة عالية بالنفس



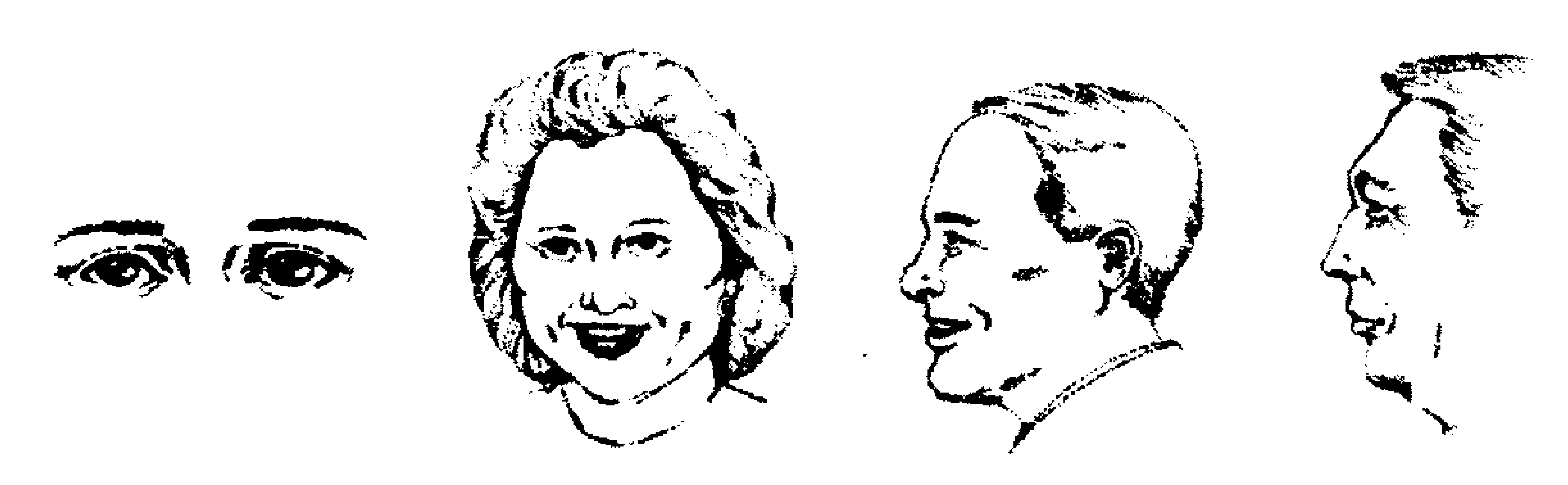
الشخصية الإدارية

١١. لا شك أن الأشخاص ذوى الوجه العريض والميول الإدارية المرتفعة يحبون أن يتقلدوا المناصب القيادية، ولذلك يستمتعون بالوظائف المتعلقة بالأمور المالية على الرغم من أن هاتين السمتين لا تضمنان لهم النجاح.



الأنف التواق إلى الأخبار   الاطلاع على المعلومات   حب الكلام

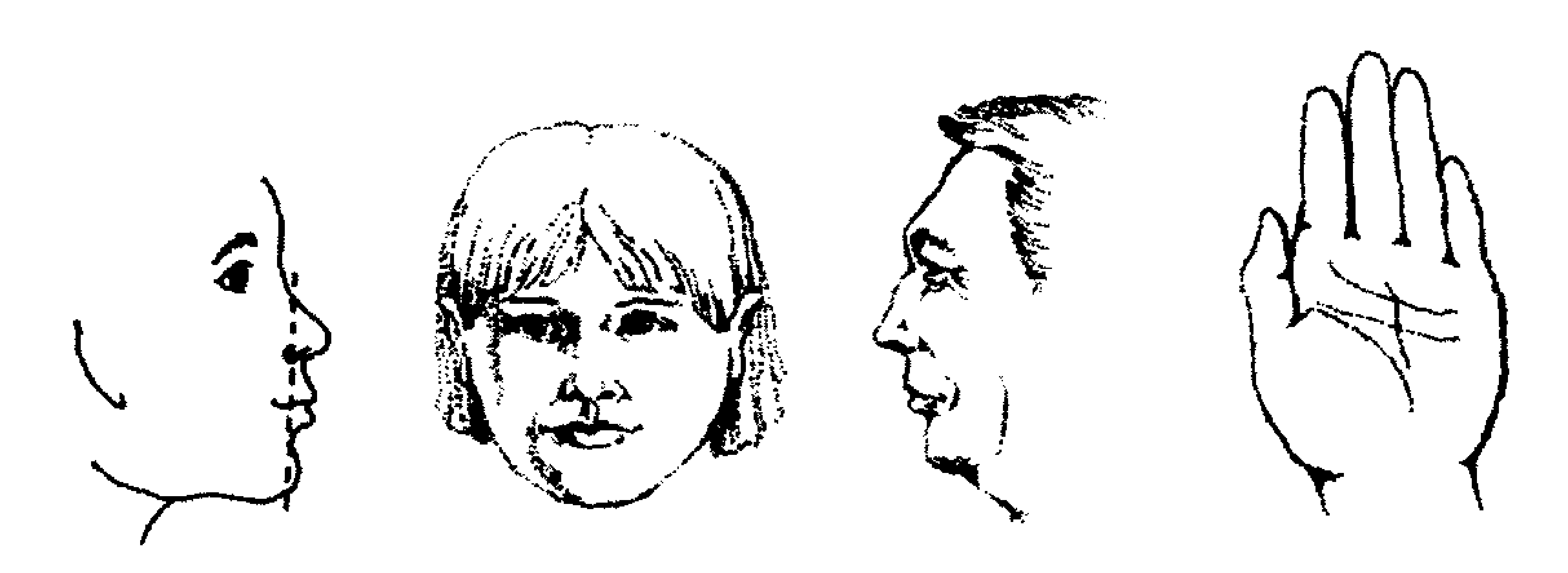
١٢. إذا اقترن الأنف التواق إلى الأخبار مع الجبهة المستوية والشفة العليا المتوسطة إلى الغليظة، فإن هذا المزيج من السمات يشير إلى أن هؤلاء الأشخاص يجيدون العمل فى مجال الاتصالات، ويحتمل أن تكون القراءة إحدى هواياتهم المفضلة، وقد يهتمون كذلك بالحصول على شهادة علمية فى مجال الاتصالات.



التفكير الموضوعى   التوازن الأمامى   نفاد الصبر   التسامح المنخفض

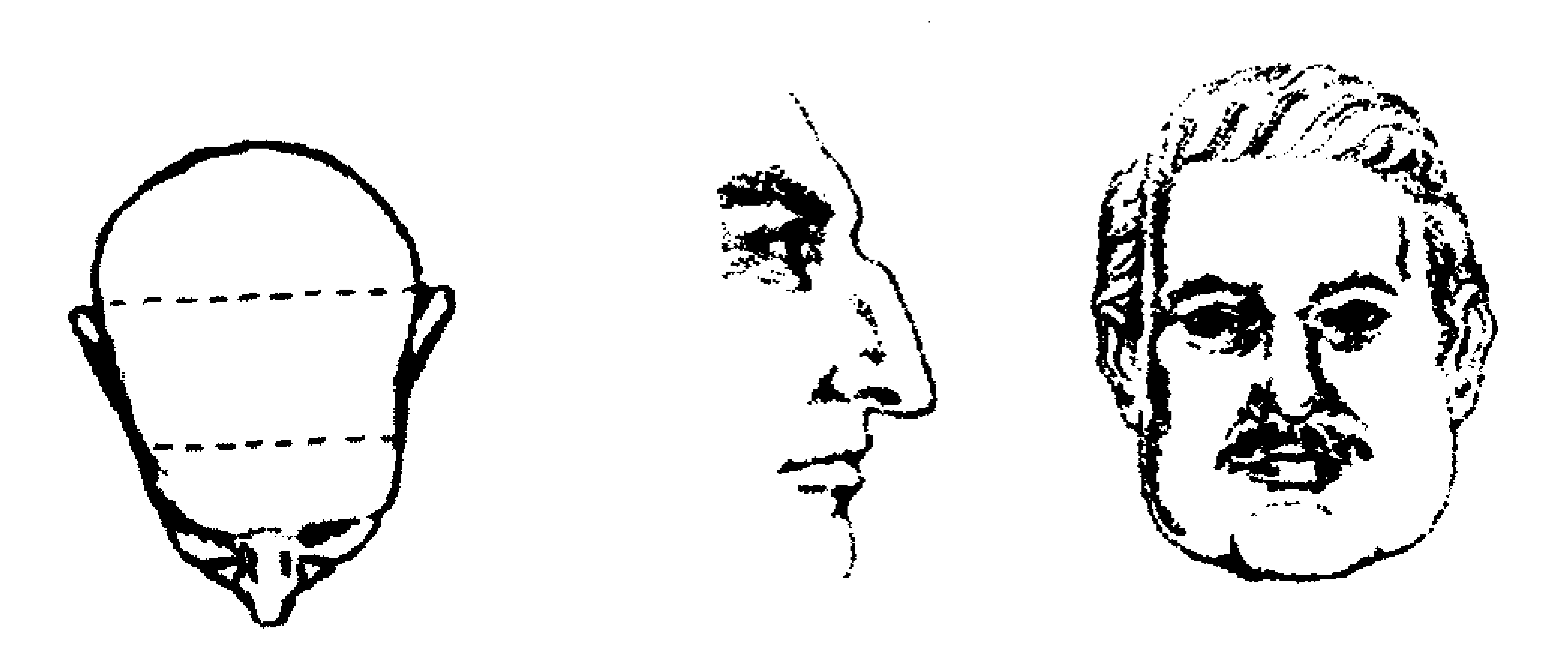
١٣. عند اقتران سمات التفكير الموضوعى والتوازن الأمامى ونفاد الصبر والتسامح المنخفض فى شخص واحد، فإنه يكون سريع الاهتياج. وبالنسبة للوظائف التى تناسب هذا المزيج من السمات فإنها تشمل

المحاسبة، والقانون، والبحث والتحرى، والعلوم الطبية، وضبط الجودة، والتحقيق أو العمل كمفتش فى مصلحة الضرائب أو كعميل لدى مكتب المباحث الفيدرالية .



الإقدام على المجازفة   التفكير الموضوعى   النفعية المنخفضة   الشخصية المتهورة

١٤. عند اقتران سمتى التهور المرتفع والتفكير الموضوعى (انحدار الجبهة للخلف)، فإن الشخص يعمد إلى اتخاذ قراراته بشكل متهور. أضف إليهما سمتى النفعية المنخفضة (استواء الأذن قبالة الرأس) والإقدام على المجازفة (طول إصبع البنصر) وعندئذ ستحصل على الشكل النمطى للشخص المتهور الذى يجازف بماله ، أو الشخص الذى يواجه صعوبات فى توفير المال ويضطر إلى الاستدانة دائمًا.



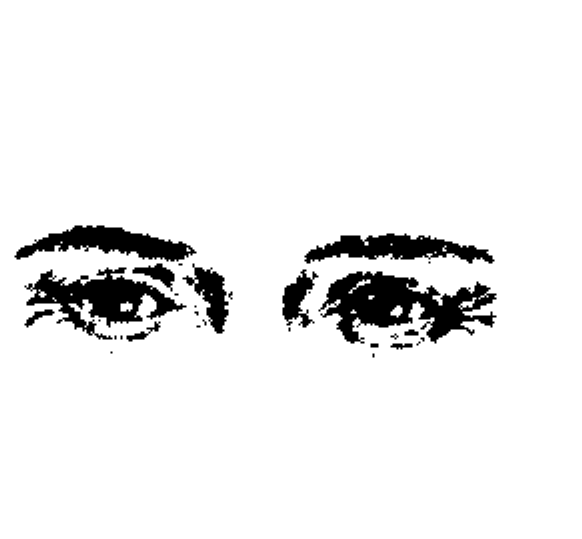
الميول السلطوية المرتفعة   الشخصية الإدارية   التنافسية المرتفعة

١٥. عند اقتران سمتى الميول السلطوية المرتفعة والميول الإدارية المرتفعة فإن الأشخاص الذين تجتمع فيهم هاتان السمتان يرون أن القيادة حق من حقوقهم، ولذلك يحضون الآخرين على اتباعهم. ويتميز هؤلاء الأشخاص بقدرتهم على إلهام الآخرين بما لديهم من معرفة وشجاعة. ومع ذلك، إذا لم يتم القيام بشيء ما كما ينبغى، فإنهم يسحبون هذه المهمة من الأشخاص المكلفين بها ويقومون بها بأنفسهم، بدلاً من توضيح الكيفية التى يريدون أن تنفذ بها هذه المهمة. وإذا أضيف إلى مزيج السمات المذكور أعلاه الميول التنافسية المرتفعة، فإن الشخص يتسم بقدر كبير جدًا من النشاط والفعالية.



١٦. عند اقتران سمات الميول التقدمية المرتفعة والثقة العالية بالنفس (الوجه العريض) والميول التنافسية المرتفعة (الرأس أكثر عرضًا من الخلف) والطبيعة النشيطة والفعالة، فإن هذه السمات تتمخض عن قوة يحسب لها ألف حساب. وإذا اشتمل هذا المزيج أيضًا على الميول التحليلية المنخفضة (الجفون الواضحة)، فإن هؤلاء الأشخاص قد يصبحون قوة دافعة ومحركة للآخرين.





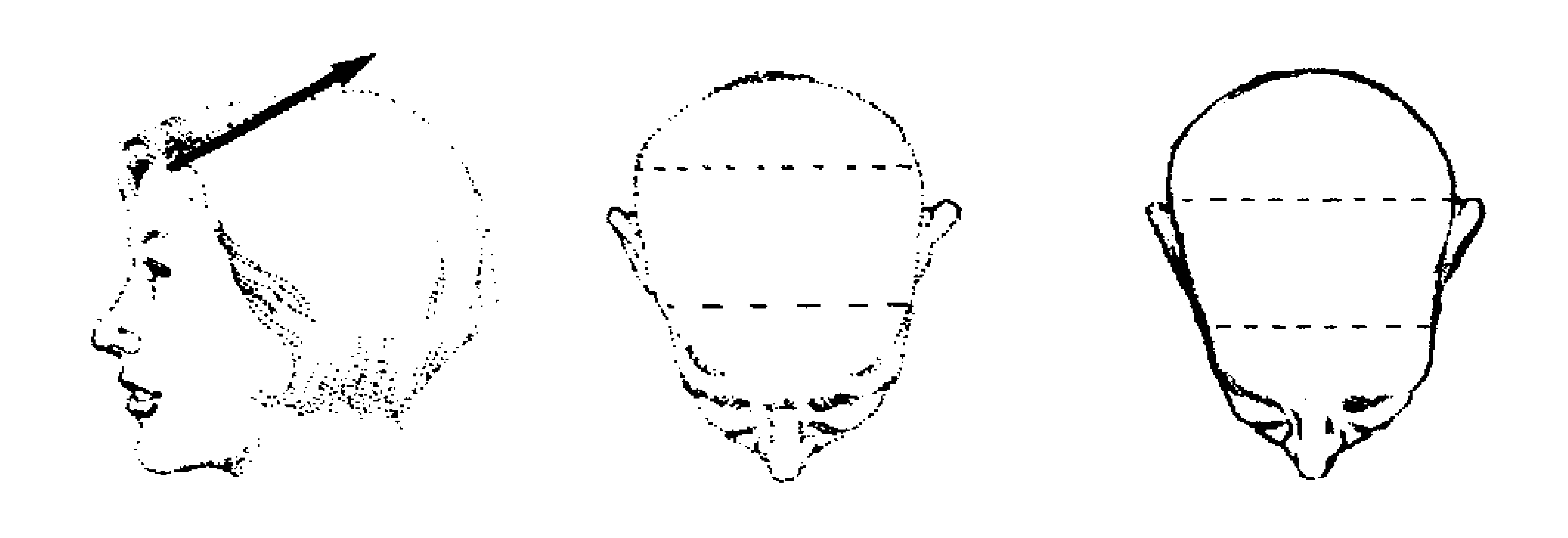
أخذ الأمور بشكل شخصى

الشخصية الحساسة

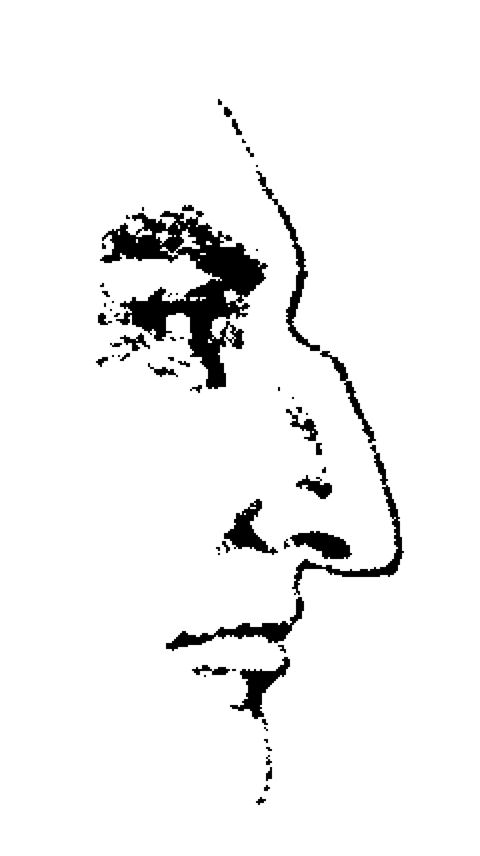
الاهتمام بالنواحى الجمالية

الاهتمام بالتصاميم

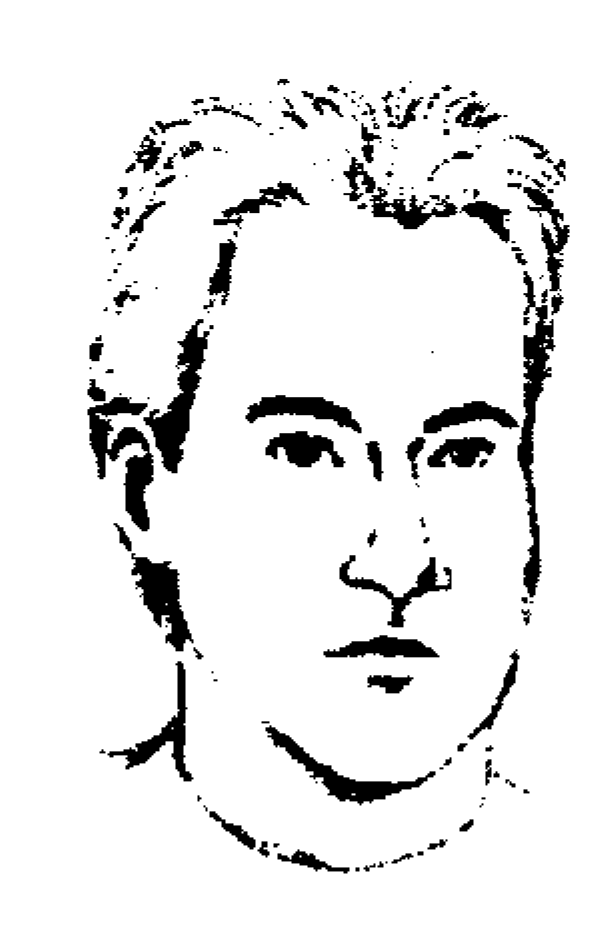
١٧. عند اقتران سمات أخذ الأمور بشكل شخصى والشعر الناعم (الحساسية) واستقامة الحاجبين (*الاهتمام بالنواحى الجمالية*)، بالإضافة إلى شكل حرف " V " مقلوبة أعلى الحاجب (الاهتمام بالتصاميم)، فإن الشخص قد يستمتع بالعمل كمصمم أزياء أو مصمم ديكور داخلى، أو مصمم مواقع على شبكة الإنترنت، أو القيام بأى نشاط آخر يرتبط بالتصاميم.



التنافسية المرتفعة   الميول التقدمية المرتفعة   الفعالية المرتفعة



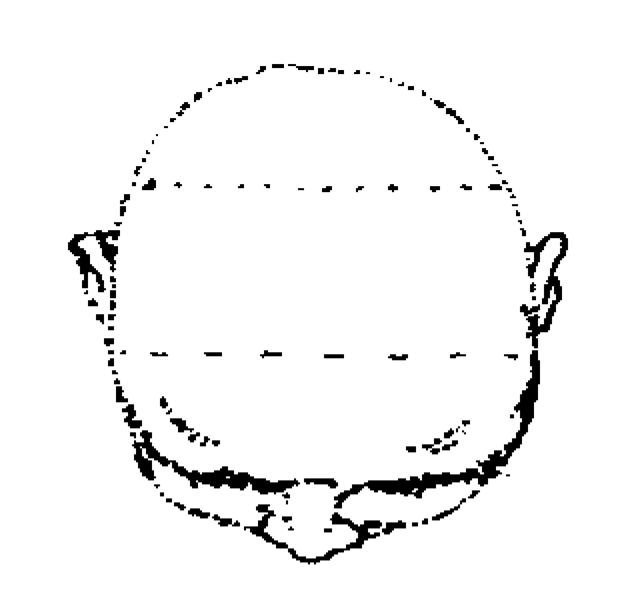
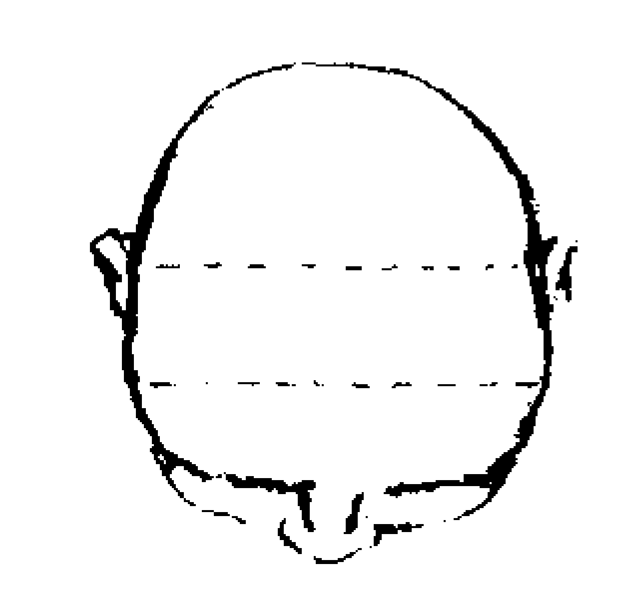
الشخصية الإدارية





الثقة المنخفضة بالنفس

١٨. إذا كان الشخص يتسم بمزيج من الميول التنافسية والتقدمية والنشاط والفاعلية والإدارية، وكان أيضًا ذا وجه نحيف (يتعلم الثقة بالنفس)، فإن هؤلاء الأشخاص يعانون من شكوك ذاتية ولكنهم يَبْدُون للآخرين أناسًا نشطين وفعالين إلى حد كبير. وغالبًا ما يندهش أصدقاؤهم ورفاقهم فى العمل عندما يعلمون أنهم يتخوفون من مواجهة التحديات الجديدة. إنها الطاقة الكامنة بداخل هؤلاء الأشخاص الذين يحملون هذا العنقود من السمات ـ التى تدفعهم إلى المواقف التى تمثل تحديًا كبيرًا لهم. وتتسم هذه الطاقة بأنها فاتنة ومبهرة جدًا، الأمر الذى يدفع الناس المحيطين بهؤلاء الأشخاص إلى اعتبارها مصدر إلهام لهم.


ميول تقدمية منخفضة　　تنافسية منخفضة　　فعالية منخفضة




تسامح مرتفع　　توازن خلفى

١٩. يشير اقتران سمات الميول التقدمية المنخفضة والميول التنافسية المنخفضة والنشاط المنخفض والتسامح المرتفع والتوازن الخلفى إلى الأشخاص الحالمين الذين يفكرون مليًّا فى عمل شىء ما، وقد لا يترجمون أفكارهم إلى أفعال على أرض الواقع. إذا كنت تحمل هذا المزيج من السمات، أو تعرف شخصًا يتسم بميله إلى الاسترخاء والركون إلى الراحة، فاقترحْ عليه أن يتخذ لنفسه مدربًا شخصيًا. وإن تعذر ذلك، فضع هدفًا قصير المدى يستغرق شهرين أو ثلاثة شهور فقط. ويمكنك فى سبيل ذلك أن تضع قائمة قصيرة تتضمن المهام التى تعتزم القيام بها كل يوم.

خاتمة

ها نحن قد انتهينا، وآمل أن يكون هذا الكتاب قد ألقى بعض الضوء على مدى تأثير كل وجه من أوجه الاختلاف بيننا، وكيف أن هذه الاختلافات لا تجعل كلاً منا متفردًا بسماته ومختلفًا عن الآخرين فحسب، بل تمكننا كذلك من فهم بعضنا البعض بشكل أفضل، بما يساعدنا على التعايش وزيادة التفاهم بيننا. صحيح أنه لا يوجد اثنان على وجه الأرض متطابقان تمامًا، ولكن ذلك لا يمنع من وجود بعض أوجه الشبه بيننا.

وكما ذكرت مؤلفة أكثر الكتب مبيعًا " مارجريت جيه. ويتلى " فى كتابها *Turning to One Another: Simple Conversations to Restore Hope to The Future*، " ليست الاختلافات هى ما يفرق بيننا، ولكن الأحكام التى نصدرها على بعضنا البعض هى التى تفعل ذلك ". فإن فهمنا للاختلافات القائمة بيننا وتقديرها من شأنه أن يقوى علاقاتنا ويساعدنا على الاستمتاع بوظائفنا، فضلاً عن توفير المناخ الآمن لعلاقة أفضل بين الآباء والأبناء وتحقيق الذات.

قاموس السمات

النفعية	الحاجة إلى حيازة الممتلكات
المغامرة	الإقدام على التغيير والإثارة
الميول الإدارية	القدرة على الإدارة والإشراف
عذب المعاشرة	الشخص الودود جداً
الميول التحليلية	القدرة على تحليل الأشياء
الاهتمام بالنواحى الجمالية	أن تهتم بالتناسق والانسجام وتقدر ذلك
الميول السلطوية	الميل الفطرى إلى السلطة
العطاء التلقائى	الكرم الفطرى
المقاومة التلقائية	القدرة على المعارضة والمقاومة
التوازن الخلفى	أن تتعلق بما حدث فى الماضى
توازن الجسد	يتناسب مع الجلوس أو القيام
التنافسية	حب المنافسة مع النفس أو مع الآخرين
الإيجاز	الاختصار والإيجاز فى التعبير
المحافظة	المحافظة على الأشياء ورعايتها
البناء والتشييد	الاستمتاع بالبدء فى المشروعات الجديدة

السذاجة : سرعة التصديق	الانفتاح على الأفكار الجديدة والتصديق الفطرى بكل شىء
الميول النقدية	أن تكثر من الانتقاد وملاحظة الأخطاء
الاهتمام بالتصاميم	الاهتمام بطريقة تصميم شىء ما
التمييز والتفضيل	أن تكون انتقائياً ورسمياً إلى حد كبير
الدعابة الجافة	حس فكاهى جاف قد ينقلب إلى سخرية
العواطف	عمق المشاعر التى تشعر بها وتعبر عنها
التوازن الأمامى	يفكر فى المستقبل بدلاً من التعلق بالماضى
نزعة النمو	يهتم بجميع جوانب النمو
براعة اليد	القدرة على العمل اليدوى
المثالية	المعايير العالية
التخيل	أن تتخيل الأشياء داخل العقل
التهور	أن تستجيب بشكل عفوى ، سواء كانت الاستجابة بالقول أم بالفعل
ثقة فطرية بالنفس	الشخص مجبول على الثقة بالنفس
الجاذبية	بريق العين الجذاب
الميل إلى المساعدة	أن تتكفل بمساعدة الآخرين

التقلبات النفسية والمزاجية	التحول من حالة مزاجية لأخرى
الاهتمام بالموسيقى	اهتمام كبير بالموسيقى وتقديرها
التفكير الموضوعى	توقيت الاستجابة الذهنية لمواقف المختلفة
التنظيم	الاهتمام بتنظيم الأشياء
التشاؤم	أن تنظر بشكل سلبى إلى الحياة بوجه عام
الميول الفلسفية	اهتمامات كبيرة بالفلسفة
العزل الجسدى	الحساسية إزاء الصوت والتذوق واللمس والمشاعر
الريادة	استكشاف مفاهيم ومناطق جديدة
الميول التقدمية	تطوير الأفكار والانتقال بها إلى مرحلة التطبيق
المشاكسة	الجدال والنضال من أجل ما تؤمن به
حب التنقل	الحاجة إلى التنقل باستمرار من مكان لآخر
الجدية	أن تحمل هم العالم بأسره على عاتقك
حدة الذهن	أن تتحرى وتستقصى الحقائق
حب المخاطرة	الاستمتاع بالمخاطر العالية
أخذ الأمور بصفة شخصية	الحساسية إزاء النقد
الثرثرة	الحاجة إلى تزيين المحادثات

التشبث	أن تتمسك بشىء ما حتى النهاية
التسامح	توقيت الاستجابة العاطفية للمواقف المختلفة
الحداثة	اتباع منهج غير تقليدى

فهرس الملامح الجسمانية

نبذة عن المؤلفة

تعد " ناعومى تيكل " خبيرة ذائعة الصيت على المستوى العالمى فى مجال قراءة الوجه، بالإضافة إلى عملها كمدربة معتمدة فى مجال الإرشاد الشخصى . وتعمل " ناعومى " رئيسة للجمعية الدولية للغة الوجه ، وأسندت إليها مهمة تطوير برنامج "تقييم الشخصية والوظيفة من خلال الصور الفوتوغرافية" (**CAPA**). كما قامت بتصميم مجموعة من بطاقات قراءة الوجه الخاصة بالتدريب الشخصى والتدريس والمبيعات ، والعلاقات ، وفهم الأطفال واختيار هيئة المحلفين فى النظام القضائى الأمريكى .

وما زالت " ناعومى " تترأس العديد من ورش العمل وتلقى الكثير من المحاضرات فى جميع أنحاء العالم ، ويحرص الناس من شتى بقاع العالم على حضور الدروس المجانية الشهرية التى تلقيها عبر الهاتف، ومن ثم يوصى بتعلم المزيد عن عملها ، وعدم التوانى فى تطبيق المعلومات التى يتم الخروج بها من مثل هذه الدروس والمحاضرات .

ولطالما حلت " ناعومى " ضيفة على العديد من البرامج التليفزيونية على شبكات " بى بى سى " ، " و سى إن إن " و " إن بى سى " والبرنامج الأمريكى الشهير " صباح الخير أمريكا "، بالإضافة إلى استضافتها فى الكثير من اللقاءات الإذاعية ، كما أجريت معها العديد من الحوارات الصحفية فى بعض الصحف مثل " كوزموبوليتان " و " لوس أنجلوس تايمز " ، و" صنداى تايمز " ، وغيرها الكثير من المجلات والصحف الكبرى الأخرى .

وقد عملت " ناعومى " مع المئات من الأشخاص الذين كانوا يمرون بمراحل انتقالية فى حياتهم العملية ، والأزواج الذين كانوا يمرون بمآزق عاصفة فى علاقاتهم الزوجية ، بالإضافة إلى مساعدتها الكثير من الطلاب فى اختيار الكلية التى تناسبهم ، وعملها مع الأشخاص الذين كانوا لا

يبغـون إلا تحـسين أوضـاعهم المعيـشية . وكمـا جـاء علـى لـسان أحـد عملائها : " إن " ناعوميٍ " تعلمنا كيف نعرف أنفسنا، وتتيح لنا الفـرص الثمينة لكى نحدث تغييرا قوياً فى حياتنا .

كيفية الحصول على خدمات المؤلفة ومنتجاتها والتواصل معها

المحاضرات وورش العمل

تقيم " ناعومى " ورش عمل وتلقى محاضرات مفيدة وممتعة عن قراءة الوجه أرجاء الولايات المتحدة واستراليا وأوروبا . وعادة ما يغادر المشاركون فى هذه الورش وقد ألموا بقدر كبير من المعرفة العملية عن كيفية استخدام المعلومات فى حياتهم العملية والشخصية . ويجد المشاركون فى مثل هذه اللقاءات أداة فعالة ومفيدة فى مجال المبيعات ، والتدريس ، والتدريب ، ومقابلة العملاء الجدد لأول مرة ، أو أى موقف تتعامل فيه مع الناس بشكل يومى .

إذا كنت ترغب فى طلب محاضرة أو ورشة عمل فى أحد المؤتمرات التى تقيمها أو فى المنظمة التى تعمل بها ، فيرجى الرجوع إلى معلومات الاتصال فى نهاية الكتاب .

تقييم الشخصية والوظيفة من خلال الصور الفوتوغرافية

هل تحب وظيفتك ؟

هل قمت بتغيير وظيفتك عدة مرات ، ولكن لم يثر اهتمامك أى منها ؟

هل فكرت من قبل فى القيام بشىء آخر ، ولكنك تتردد فى محاولة ذلك ؟

هل أنت على أبواب الجامعة ولست متأكداً من المواد التى تعتزم دراستها ؟

يعمل برنامج تقييم الشخصية والوظيفة جنباً إلى جنب مع جلسات التدريب على مساعدتك فى اتخاذ مثل هذه القرارات الحاسمة . ويمكن الحصول على هذه الاستشارات شخصياً أو من خلال صورة فوتوغرافية .

برامج تقييم العلاقة الزوجية

تعرف على السمات التى تمثل أخطر التحديات التى تواجه العلاقة الزوجية ، وما هى الطريقة المثلى للتعامل معها . إن معرفة كل منا بنقاط القوة والضعف فى الطرف الآخر من شأنه أن يجنبنا الكثير من المآزق والمشكلات التى يواجهها العديد من الأزواج ، فضلاً عن تجنبنا حرج المشاعر ودورها فى إثراء العلاقات الزوجية وتقوية أواصرها مدى الحياة .

مجموعة الاستشارات

تقدم هذه الاستشارات للشركات أو أية جماعة اجتماعية ، على ألا يقل عدد الأشخاص فى مجموعة الاستشارة عن ثمانية أفراد .

سلسلة مجموعة بطاقات قراءة الوجه

فيما يلى سلسلة من مجموعة بطاقات تتيح لك الكثير من المعلومات المتعلقة بالملامح الجسمانية .ولعلك تجد فيها أداة فعالة تعينك فى مجال المبيعات ، أو عند مقابلة عميل جديد ، أو فهم تلامذتك ، أو حتى فى معرفة المزيد عن أصدقائك وأفراد أسرتك . تحتوى كل مجموعة على صورة، وعلى أحد جانبيها وصف مختصر للسمة خلف البطاقة

المجموعة الرئيسية

تحتوى هذه المجموعة على ٥٢ بطاقة مزودة بوصف عام للسمات .

مجموعة المبيعات

تعرض هذه المجموعة السمات المرتبطة بمجال المبيعات ، وهى بمثابة أداة فعالة تمكنك من التعرف السريع على أسلوب الشراء الذى يفضله عميلك .

مجموعة التدريب

ما هى نقاط القوة والضعف التى يتسم بها عميلك ؟ وما هى السمات التى تمنعه من الوصول إلى أهدافه ؟ إن معرفة إجابة هذين السؤالين من شأنه أن يثرى عملية التدريب .

مجموعة العلاقة الزوجية

تعلم كيفية التعرف على السمات التى تثير أكبر المشكلات فى حياتك الزوجية. ويُذكَر أن تفهم كلا الطرفين فى العلاقة سمات الطرف الآخر بشكل أفضل يجنبهما الأوقات العصيبة التى تمر بها علاقتهما .

مجموعة التدريس

تساعدك هذه المجموعة على تعلم كيفية التعرف على السمات الرئيسية التى تبصرك بنقاط القوة والضعف فى تلامذتك وأساليب التعليم الخاصة بهم ، الأمر الذى يمكنك من فهمهم بشكل أفضل، مما يزيد من جدوى الوقت الذى تمضيه معهم .

اختيار هيئة المحلفين

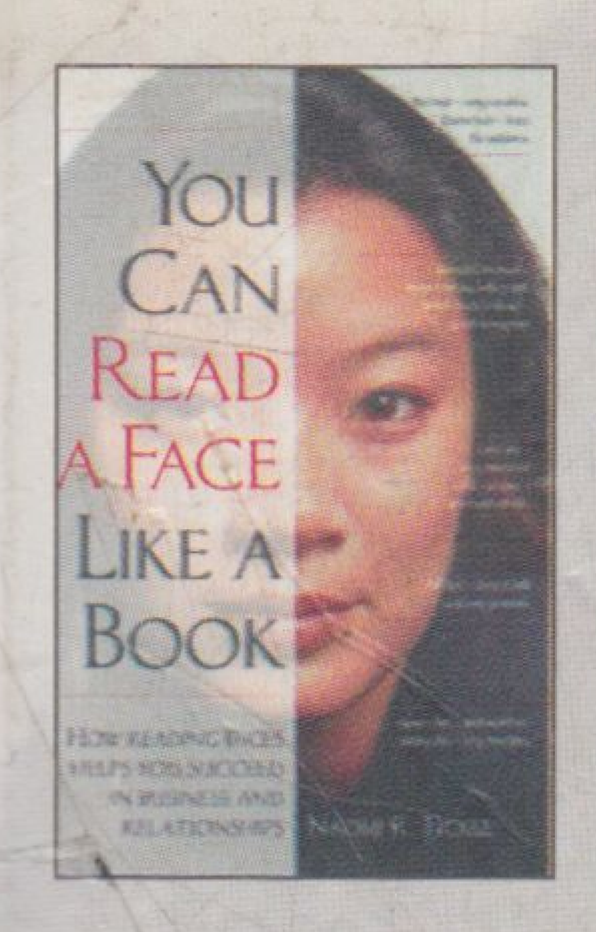
تعتبر مجموعة البطاقات هذه بمثابة مرجع واف ومرشد جامع لأى شخص يسند إليه اختيار هيئة المحلفين . وتمدك هذه المجموعة بأداة أخرى تساعدك على عملية اختيار المحلفين، وفى أثناء المحاكمة .

للمزيد من المعلومات أو لطلب مجموعـة بطاقـات يرجـى التواصـل عـبر البريد الإلكترونى التالى : Naomitickl@aol.com

أو زيارة الموقع الالكترونى التالى: www.thefacereader.com

ملاحظات

ظات



يدور هذا الكتاب حول فهم الناس، وتفسير تصرفاتهم، والتحديات التى تواجههم، ونقاط القوة التى يتمتعون بها، أى أنه يدور حولك أنت عزيزى القارىء، وزوجتك، ورئيسك فى العمل، وأطفالك، وأقاربك وأصدقائك، وكل مَنْ تتعامل معه، وكلما زاد فهمنا لأنفسنا والآخرين، زاد تأثيرنا الإيجابى على مستقبلنا، وسيصيبك الذهول وتأخذك الدهشة وأنت ترى الأبواب تفتح أمامك عندما تتعلم كيفية تطبيق مبادىء قراءة لغة الوجوه على حياتك.

"ينبغى على جميع الأزواج أن يقرءوا هذا الكتاب - حتى يفهموا بعضهم البعض بشكل أفضل".

- «إى. بوتشارد»، إم. إس. إس. دبليو

"إن قراءة لغة الوجوه تمنحنا قدرة أكبر على فهم أنفسنا، وكل مَنْ نتعامل معهم بشكل يومى".

- «إس. وولفورد»

"كم كان رائعاً أن أقرأ عن السمات المختلفة التى يمكن أن تظهر على وجوهنا. لقد تعلمت الكثير، ويمكننى الآن تطبيق ما تعلمت على عملائى. شكراً جزيلاً لك !".

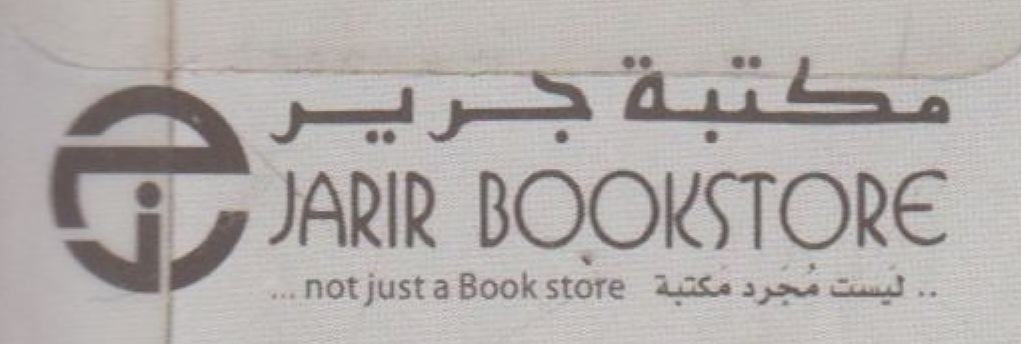
- «إيه. كرانستون»، إم. بى. إيه



تُعدّ «ناعومى تيكل» خبيرة ذائعة الصيت على المستوى العالمى فى مجال قراءة الوجه، بالإضافة إلى عملها كمدرّبة مُعتمدة فى مجال الإرشاد الشخصى، وتعمل «ناعومى» رئيسة للجمعية الدولية للغة الوجه، وأسندت إليها مهمة تطوير برنامج «تقييم الشخصية والوظيفة من خلال الصُوَر الفوتوغرافية» (CAPA). كما قامت بتصميم مجموعة من بطاقات قراءة الوجه الخاصة بالتدريب الشخصى والتدريس والمبيعات، وفهم الأطفال واختيار هيئة المحلفين فى النظام القضائى الأمريكى.

وما زالت «ناعومى» تترأس العديد من ورش العمل، و[illegible] الكثير من المحاضرات فى جميع أنحاء العالم، ولطالما حلّت «ناعومى» ضيفة على العديد من ا[illegible] على شبكات «بى.بى.سى»، و «إن.بى.سى» والبرنامج الأمريكى الشهير [illegible]كا»، بالإضافة إلى استضافتها فى الكثير من اللقاءات الإذاعية، كما أ[illegible] من الحوارات الصحفية فى بعض الصحف مثل «كوزموبوليتان» و [illegible]يمز»، و«صنداى تايمز»، وغيرها الكثير من المجلات والصحف الكبر[illegible] عملت «ناعومى» مع المئات من الأشخاص الذين كانوا يمرون بمراحل انتقا[illegible]ملية، والأزواج الذين كانوا يمرون بمآزق عاصفة فى علاقاتهم الزوجية، [illegible]عدتها الكثير من الطلاب فى اختيار الكلية التى تناسبهم، وعملها مع الأ[illegible]نوا لا يبغون إلا تحسين أوضاعهم المعيشية، وإجمالاً، فهى تعلّم الناس كيف[illegible] وتتيح لهم الفرص الثمينة لإحداث تغيير قوى فى حياتهم.





www.thefacereader.com